POUR NOUS, LA SAQ C'EST LE DÉBUT D'UNE AVENTURE GUSTATIVE ET LE PLAISIR DE DÉCOUVRIR AVEC DES GENS PASSIONNÉS

NICOLAS SANTANGELIS ET ÉLISE DENAULT, clients

RAPPORT ANNUEL 2004

## FAITS SAILLANTS

Exercices terminés le dernier samedi du mois de mars
(En millions de dollars et en millions de litres pour les volumes de vente)

| | 2004 | 2003 | VARIATION EN % |
|---|---|---|---|
| **RÉSULTATS D'EXPLOITATION** | | | |
| Ventes brutes | **2 653,0** | 2 413,5 | 9,9 |
| Ventes nettes | **2 070,1** | 1 870,0 | 10,7 |
| Bénéfice brut | **1 016,9** | 934,3 | 8,8 |
| Charges d'exploitation | **446,1** | 393,9 | 13,3 |
| Bénéfice net | **570,8** | 540,4 | 5,6 |
| **SITUATION FINANCIÈRE** | | | |
| Actif total | **742,6** | 651,6 | 14,0 |
| Immobilisations corporelles | **313,7** | 297,4 | 5,5 |
| Fonds de roulement | **(243,6)** | (230,7) | (5,6) |
| Dette à long terme | **47,5** | 49,1 | (3,3) |
| Capitaux propres | **34,9** | 34,1 | 2,3 |
| **AUTRES DONNÉES FINANCIÈRES** | | | |
| Recettes gouvernementales tirées de l'exploitation | **1 192,2** | 1 125,2 | 6,0 |
| Ventes brutes totales excluant les ventes aux brasseurs et distributeurs de bière | **2 372,8** | 2 241,0 | 5,9 |
| **VENTES NETTES PAR RÉSEAUX DE VENTE** | | | |
| Succursales et centres spécialisés | **1 581,7** | 1 487,6 | 6,3 |
| Grossistes-épiciers | **249,9** | 232,3 | 7,6 |
| Brasseurs et distributeurs de bière | **238,5** | 150,1 | 58,9 |
| Ventes nettes totales | **2 070,1** | 1 870,0 | 10,7 |
| **VENTES NETTES PAR CATÉGORIES** | | | |
| Spiritueux | **427,5** | 414,2 | 3,2 |
| | **17,3 L** | 16,9 L | 2,4 |
| Vins | **1 322,4** | 1 221,9 | 8,2 |
| | **109,8 L** | 105,3 L | 4,3 |
| Bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées[1] | **81,7** | 83,8 | (2,5) |
| | **11,3 L** | 12,0 L | (5,8) |
| Ventes nettes totales excluant les ventes aux brasseurs et distributeurs de bière | **1 831,6** | 1 719,9 | 6,5 |
| | **138,4 L** | 134,2 L | 3,1 |
| Bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière | **238,5** | 150,1 | 58,9 |
| | **203,6 L** | 110,1 L | 84,9 |
| Ventes nettes totales | **2 070,1** | 1 870,0 | 10,7 |
| | **342,0 L** | 244,3 L | 40,0 |

[1] Couramment appelées coolers ou cocktails

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice

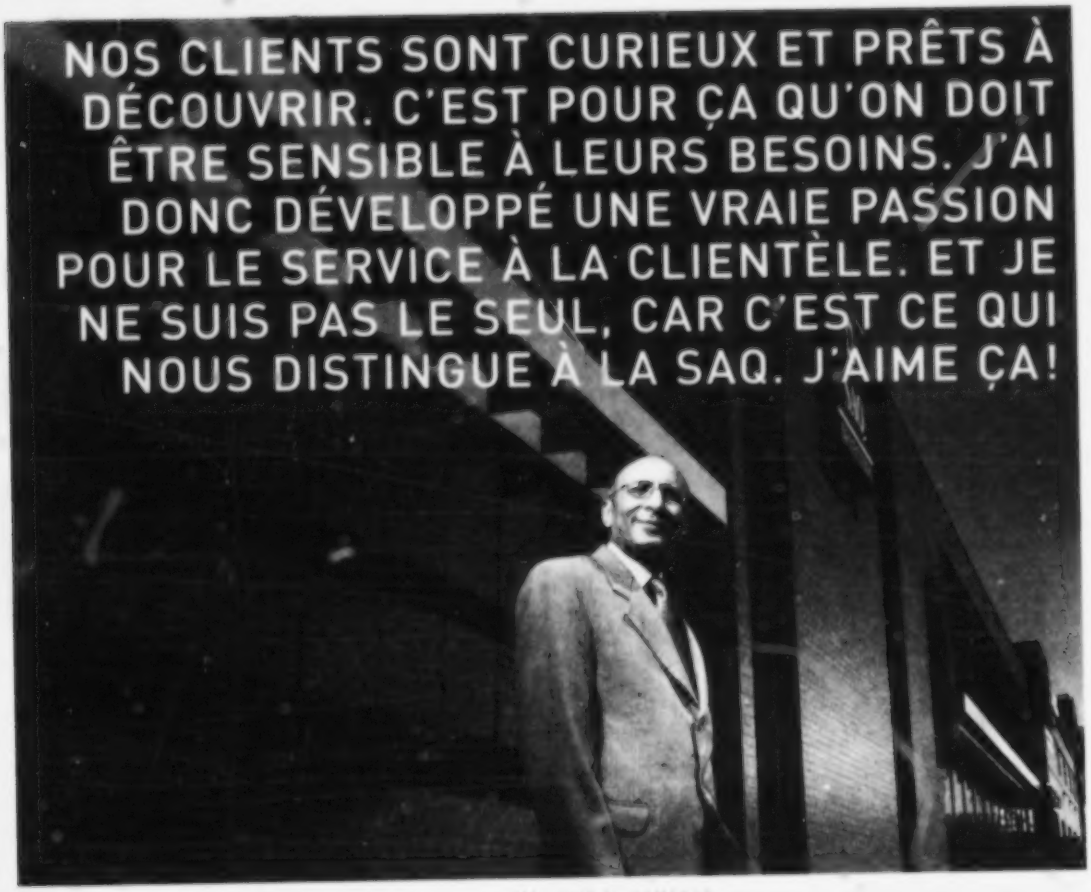
## PARCE QU'IL FAIT BON VIVRE

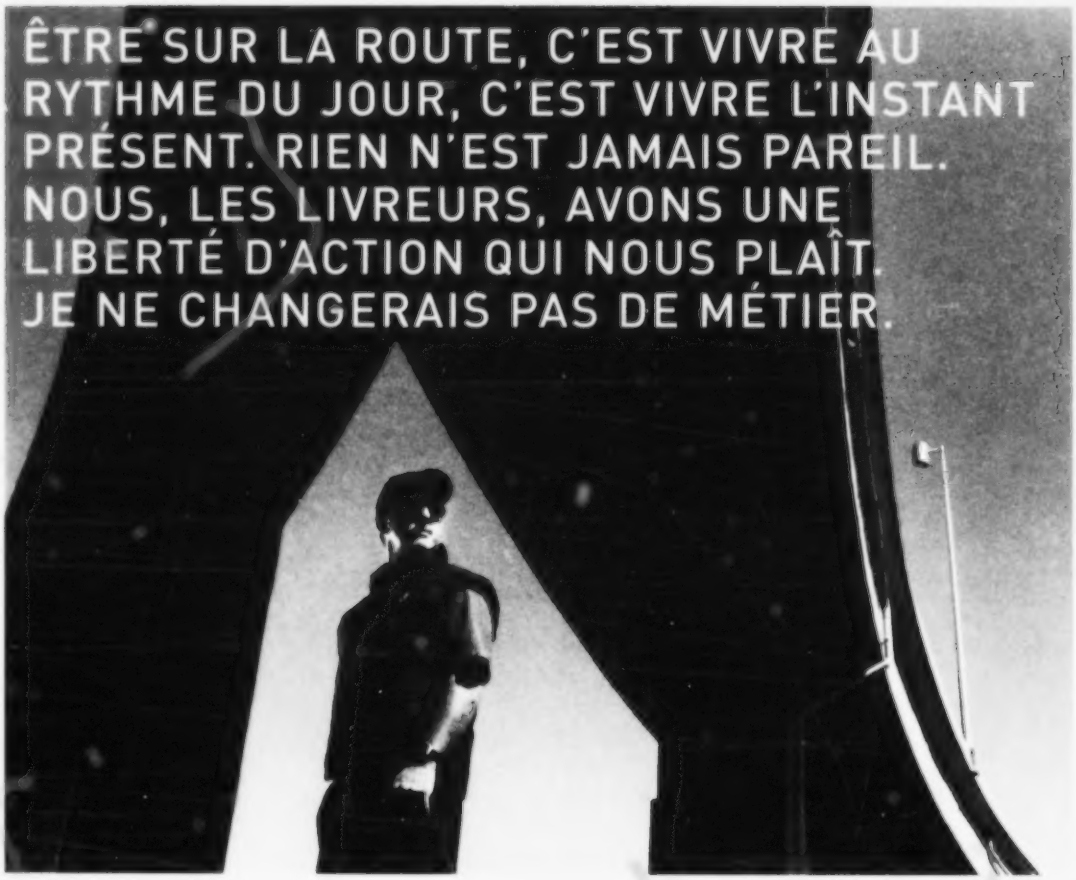
La SAQ a le mandat de faire le commerce des boissons alcooliques et la mission de bien servir les Québécois en leur offrant un large éventail de produits de qualité. En d'autres mots, elle doit rendre un service public selon les meilleurs principes de gestion.

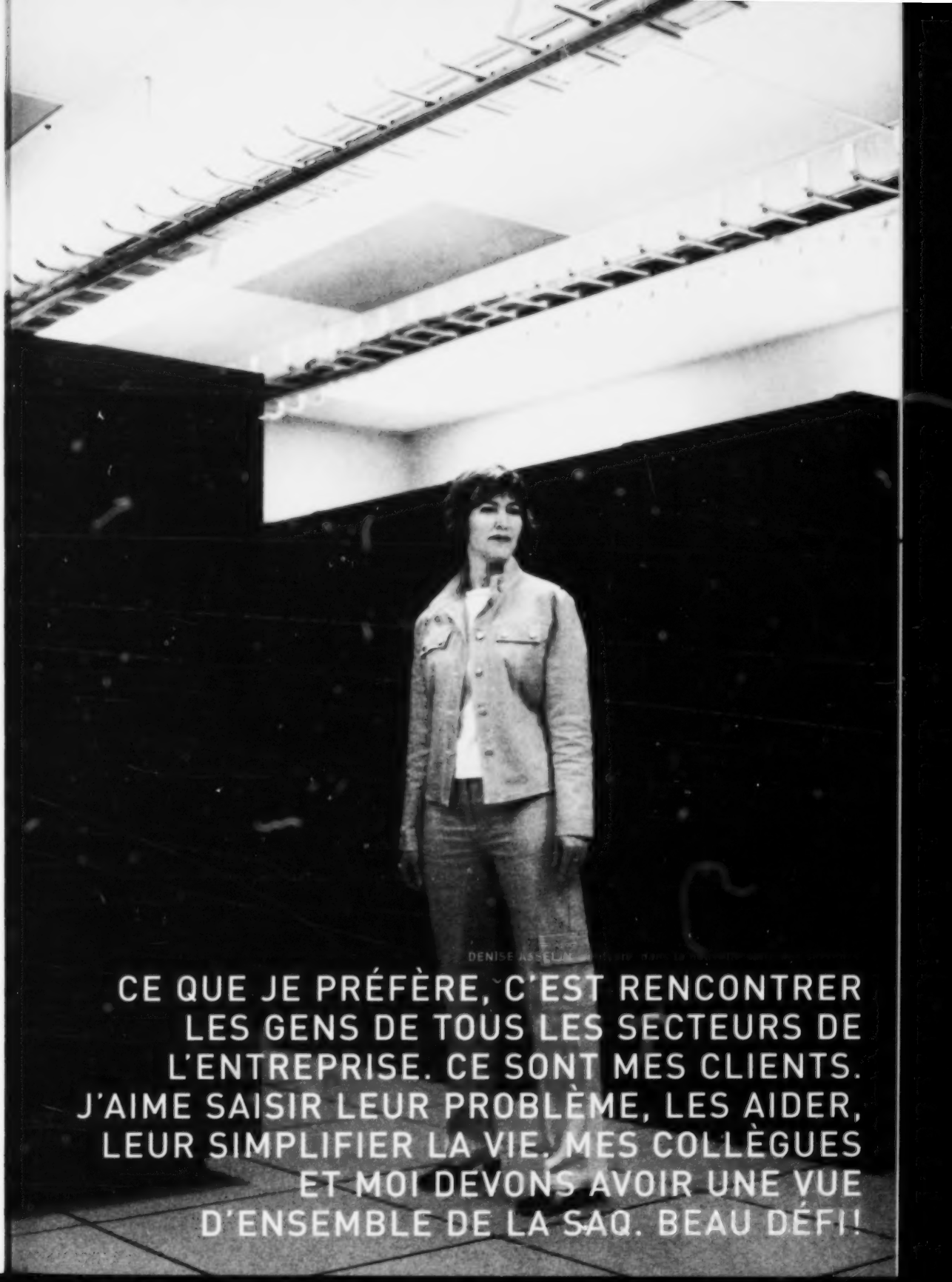
Cela est sa principale raison d'être et sa motivation, mais la vie ne débute ni ne s'arrête là. La vraie vie est peut-être ailleurs, différente, un peu en marge de ces responsabilités commerciales et de gouvernance. *Parce qu'il fait bon vivre*, la SAQ consacre près de 5 millions de dollars à son programme annuel de dons et de commandites. Grandes fêtes populaires et festivals, la SAQ encourage les artistes et les créateurs en épousant leurs rêves tout en permettant aux Québécois de faire de lumineuses découvertes.

*Parce qu'il fait bon vivre*, la SAQ s'associe à des organismes sans but lucratif voués à la recherche, au traitement et au soutien des personnes éprouvées par des problèmes de santé de même qu'aux fondations d'hôpitaux. *Parce qu'il fait bon vivre*, la SAQ et ses employés ont versé 250 000 dollars à Centraide en 2003-2004. *Parce qu'il fait bon vivre*, la société d'État a consacré 2 millions de dollars à son Fonds environnemental et a piloté d'importants projets soutenant l'industrie de la valorisation du verre concassé en favorisant l'émergence de débouchés pour ce matériau. *Parce qu'il fait bon vivre*, la SAQ a aussi versé 2,2 millions de dollars au Fonds Éduc'alcool, qui veille, par ses nombreuses campagnes, à promouvoir la consommation réfléchie d'alcool. *Parce qu'il fait bon vivre*, la SAQ a atteint, tranquillement, une maturité sereine. Elle dépasse ainsi les strictes limites de son mandat et de sa mission en manifestant une grande sensibilité à l'égard des gens, de leur attitude, de leur santé, de l'environnement et de l'univers culturel dans lesquels elle gravite.

*Parce qu'il fait bon vivre.*


NOS CLIENTS SONT CURIEUX ET PRÊTS À DÉCOUVRIR. C'EST POUR ÇA QU'ON DOIT ÊTRE SENSIBLE À LEURS BESOINS. J'AI DONC DÉVELOPPÉ UNE VRAIE PASSION POUR LE SERVICE À LA CLIENTÈLE. ET JE NE SUIS PAS LE SEUL, CAR C'EST CE QUI NOUS DISTINGUE À LA SAQ. J'AIME ÇA!


ÊTRE SUR LA ROUTE, C'EST VIVRE AU RYTHME DU JOUR, C'EST VIVRE L'INSTANT PRÉSENT. RIEN N'EST JAMAIS PAREIL. NOUS, LES LIVREURS, AVONS UNE LIBERTÉ D'ACTION QUI NOUS PLAÎT. JE NE CHANGERAIS PAS DE MÉTIER.



CE QUE JE PRÉFÈRE, C'EST RENCONTRER LES GENS DE TOUS LES SECTEURS DE L'ENTREPRISE. CE SONT MES CLIENTS. J'AIME SAISIR LEUR PROBLÈME, LES AIDER, LEUR SIMPLIFIER LA VIE. MES COLLÈGUES ET MOI DEVONS AVOIR UNE VUE D'ENSEMBLE DE LA SAQ. BEAU DÉFI!

JE TROUVE RASSURANT DE VOIR QUE
LA SAQ SE SOUCIE DES GENS ET
QU'ELLE PREND SES RESPONSABILITÉS
AUPRÈS DE LA COMMUNAUTÉ.
JUDITH ARSENAULT

104-07023/

LES TEMPS ONT BIEN CHANGÉ ET
C'EST TANT MIEUX! AVANT, C'ÉTAIT MAL
VU D'ALLER À LA COMMISSION DES
LIQUEURS OU À LA RÉGIE. AUJOURD'HUI,
À LA SAQ, JE RENCONTRE DES AMIS.

JE SUIS UNE ENFANT DE LA SAQ. PETITE, JE COLORIAIS LES AMÉNAGEMENTS QUE MON PÈRE DESSINAIT POUR L'ENTREPRISE. AUJOURD'HUI, NOUS SOMMES PLUSIEURS À LA SAQ QUI PARTAGEONS SA PASSION, ET MOI, J'APPRENDS TOUJOURS DE LUI.

ON TRAVAILLE DANS L'OMBRE, MAIS TOUJOURS POUR LES CLIENTS. GRÂCE À NOTRE ÉQUIPE, LES MAGASINS REGORGENT DE PRODUITS. LE PLUS BEAU, C'EST QUE LA SAQ RESTE À ÉCHELLE HUMAINE. ON Y DÉVELOPPE DE BELLES RELATIONS, ON MET EN COMMUN NOTRE SAVOIR-FAIRE.

**JEAN-FRANÇOIS THÉRIAULT**, directeur principal à la Logistique et distribution

## RÉFLÉCHIR, PLANIFIER, GRANDIR ENSEMBLE

Un véritable tour de force. Les résultats de l'année 2003-2004 suscitent chez nous un réel sentiment de fierté. Nous sommes convaincus qu'il en va de même pour les femmes et les hommes qui composent l'ensemble du personnel de la SAQ et sans lesquels ces résultats n'auraient pas été atteints.

Sur le plan financier, les ventes nettes affichent une croissance de 10,7 % pour atteindre un sommet de 2 milliards 70 millions de dollars. Le bénéfice net, quant à lui, a fait un bond de 5,6 % et atteint 570,8 millions de dollars en comparaison des 540,4 millions de l'an passé. Nous avions prévu un bénéfice net de 550 millions de dollars, tenant compte des investissements nécessaires à la mise en place d'un système de gestion intégré de l'information (*Enterprise Ressource Planning*–ERP), mieux connu dans l'entreprise sous le sigle VSOP. L'État québécois nous a toutefois demandé un effort additionnel afin de lui remettre un dividende supérieur de 20 millions de dollars à nos prévisions budgétaires.

Grâce au dévouement et à la détermination de nos employés, cette exigence a été remplie. Mais nos réalisations ne sont pas uniquement financières. Nous sommes en effet extrêmement heureux de l'implantation du système de gestion intégré (ERP), qui est venu remplacer la majorité de nos anciens systèmes informatiques dont certains dataient des années 1970, comblant ainsi un retard considérable qui empêchait la SAQ de se développer. Cela ne s'est pas fait sans mal, car la SAQ est une entreprise complexe avec des réseaux de vente, des entrepôts, un parc de véhicules de transport, 6 400 employés (4 800 en équivalence temps complet) et des liaisons avec 2 300 fournisseurs de 55 pays. Bref, la tâche était colossale, mais le système est en place alors que seulement 28 % des entreprises qui décident d'implanter un tel système parviennent à leurs fins. Il est très satisfaisant de faire partie de ce groupe tenace.

Mieux encore, ce système a été implanté sans qu'une heure de service à la clientèle soit perdue, sans qu'un seul client soit pénalisé. Un véritable tour de force dont tous les artisans devraient être immensément fiers.

## VIRAGE CLIENT ET PERFORMANCE

La mise en service de ce formidable outil de gestion coïncidait avec la fin du dernier plan stratégique de l'entreprise. Au même moment, nous entreprenions une importante réflexion pour concevoir le prochain plan, pour esquisser à grands traits ce que sera la SAQ à l'aube de la prochaine décennie.

Nous avons créé 12 groupes de travail, mis à profit les connaissances et l'enthousiasme de plus de 300 employés, nous avons consulté des fournisseurs, des partenaires, bref, nous avons écouté, discuté et réfléchi avec la plus grande ouverture d'esprit possible. Tout a été mis sur la table, tout a été analysé et, à la fin, nous avons adopté un plan à la fois audacieux, emballant et réaliste. Un plan qui fera de la SAQ une entreprise citée pour sa performance, suscitant l'enthousiasme de sa clientèle et la fierté des Québécois.

Depuis 1994, la SAQ négociait un virage commercial. Nous allons maintenant franchir une nouvelle étape et entreprendre un virage client et performance. Voilà la manifestation d'une société d'État mature qui prend le temps de bien faire les choses et de mettre en place ce qu'il faut pour *Grandir ensemble*.

Ce plan stratégique 2004-2009 se fonde sur deux engagements : la SAQ placera le client au centre de toutes ses décisions d'affaires et améliorera sa performance financière, opérationnelle et organisationnelle. À la clef : une augmentation du bénéfice net de 355 millions de dollars sur 5 ans, la diminution du ratio des charges d'exploitation sur les ventes nettes et la croissance du rôle-conseil du personnel en succursale. Nous procéderons au déploiement du réseau de magasins dans des micromarchés encore inexploités et à l'harmonisation des différents points de vente. Vaste plan que nous nous engageons à réaliser parce que nous avons foi en l'avenir et possédons un atout éminemment précieux, notre personnel. Nous démontrerons alors que la SAQ exerce son mandat de façon responsable et selon les meilleurs concepts de gouvernance. Un monopole d'État à vocation commerciale doit en effet donner, plus que n'importe quel autre organisme public peut-être, les preuves tangibles de sa saine gestion et de sa rentabilité.

Nous avons une grande année devant nous, une année pleine de défis et de promesses. La valeur des membres du conseil d'administration, de l'équipe de direction et de l'ensemble des employés nourrit notre confiance et notre conviction. Les Québécois ont une grande considération à l'égard de la SAQ et de son personnel; nous allons leur donner les meilleures raisons pour que cette satisfaction, cette fierté et cet enthousiasme se perpétuent et s'accroissent. Bonne lecture à tous !

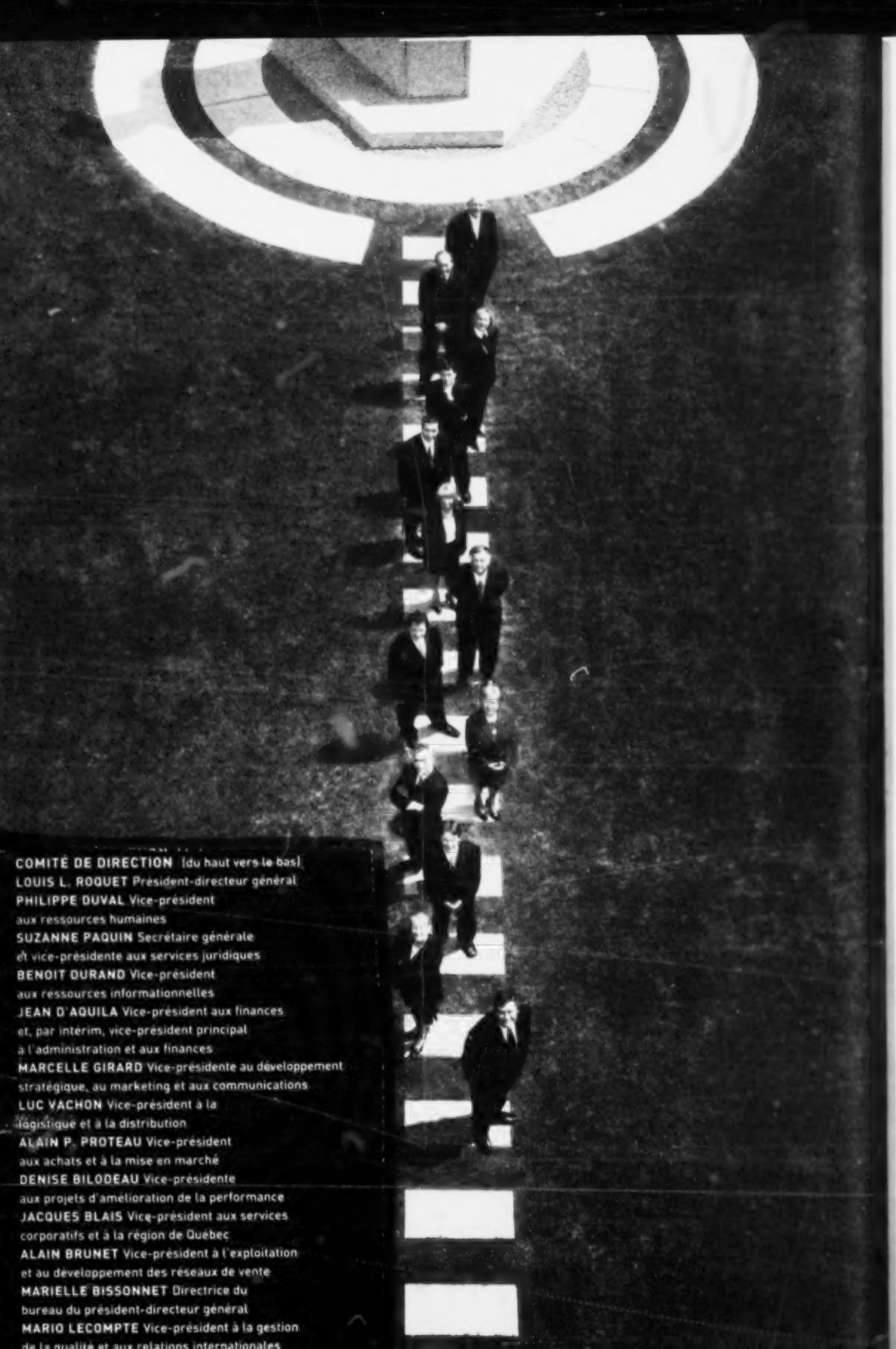
Raymond Boucher
PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Louis L. Roquet
PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL

## L'OMBUDSMAN : EN TOUTE ÉQUITÉ

Créé en 2001, le poste d'ombudsman aux relations d'affaires a été confié à M. Jacques Desmeules, président-directeur général de la SAQ de 1971 à 1978. La tâche de l'ombudsman, dont la fonction relève directement du conseil d'administration, consiste à recevoir les plaintes des partenaires d'affaires qui n'ont pas obtenu de réponse satisfaisante de la part de la SAQ. Il doit analyser et traiter ces plaintes selon le principe de l'équité. L'ombudsman jouit d'ailleurs d'une indépendance absolue à l'égard de la direction de la SAQ de façon qu'il puisse exercer sa fonction en toute impartialité. Il a aussi un pouvoir de recommandation auprès du conseil d'administration, auquel il présente, deux fois par année, un rapport de ses activités, comme ce fut le cas en 2003-2004. Au cours de cet exercice, il a traité de nombreux dossiers reliés aux pratiques commerciales de la SAQ et a formulé des recommandations. Son mandat s'est également enrichi, puisque l'ombudsman peut désormais recevoir les plaintes de tous les fournisseurs de la SAQ et non plus les seules plaintes des fournisseurs de boissons alcooliques et des titulaires des permis qui sont émis en vertu de la *Loi sur les permis d'alcool*.

**CONSEIL D'ADMINISTRATION** (de gauche à droite)
**YVES ARCHAMBAULT** Membre du conseil d'administration, du comité exécutif
et président du comité des ressources humaines
Administrateur
**GARY MINTZ** Membre du conseil d'administration et du comité des ressources humaines
Vice-président—La Compagnie Américaine de Fer et Métaux AIM inc.
**RAYMOND DUTIL** Membre du conseil d'administration et du comité exécutif
Président-directeur général—Groupe Procycle inc.
**LOUIS L. ROQUET** Membre du conseil d'administration et du comité exécutif
Président-directeur général—SAQ
**RAYMOND BOUCHER** Président du conseil d'administration et du comité exécutif
**CHANTAL BÉLANGER** Membre du conseil d'administration,
du comité exécutif et présidente du comité de vérification
Ombudsman—Banque Laurentienne
**ROBERT MORIER** Membre du conseil d'administration,
du comité des ressources humaines et du comité de vérification
Président Robert Morier inc.
**MICHEL NOËL DE TILLY** Membre du conseil d'administration,
du comité des ressources humaines et du comité de vérification
Président du conseil d'administration—Société des établissements de plein air du Québec
**UN POSTE D'ADMINISTRATEUR DEMEURE VACANT.**



**COMITÉ DE DIRECTION** (du haut vers le bas)
**LOUIS L. ROQUET** Président-directeur général
**PHILIPPE DUVAL** Vice-président
aux ressources humaines
**SUZANNE PAQUIN** Secrétaire générale
et vice-présidente aux services juridiques
**BENOIT DURAND** Vice-président
aux ressources informationnelles
**JEAN D'AQUILA** Vice-président aux finances
et, par intérim, vice-président principal
à l'administration et aux finances
**MARCELLE GIRARD** Vice-présidente au développement
stratégique, au marketing et aux communications
**LUC VACHON** Vice-président à la
logistique et à la distribution
**ALAIN P. PROTEAU** Vice-président
aux achats et à la mise en marché
**DENISE BILODEAU** Vice-présidente
aux projets d'amélioration de la performance
**JACQUES BLAIS** Vice-président aux services
corporatifs et à la région de Québec
**ALAIN BRUNET** Vice-président à l'exploitation
et au développement des réseaux de vente
**MARIELLE BISSONNET** Directrice du
bureau du président-directeur général
**MARIO LECOMPTE** Vice-président à la gestion
de la qualité et aux relations internationales

**RESSOURCES INFORMATIONNELLES** – POUR LA POURSUITE DU MONDE

Jamais n'aura-t-on vu une année aussi dense, aussi riche et aussi fébrile sur le plan des ressources informationnelles. Lourde tâche, mais réussite complète et spectaculaire. L'année de tous les défis relevés avec un grand savoir-faire par une équipe gonflée à bloc. Faits saillants d'un parcours sans faute :

- Implantation du système de gestion intégré VSOP (ERP)
- Adaptation des systèmes traitant la nouvelle codification universelle (CUP)
- Déménagement dans l'édifice Tellier du Centre informatique dont la salle des serveurs
- Mise en place d'un nouveau serveur de base de données, d'un serveur d'entreprise et d'unités de stockage
- Actualisation de l'infrastructure du site Web SAQ.com
- Implantation d'une nouvelle application budgétaire
- Mise en fonction de l'entrepôt de données
- Déploiement de cartes à puce dans les édifices administratifs, les centres de distribution et le réseau des succursales

**SERVICES JURIDIQUES** – REPENSER LA LÉGISLATION

Cette division est associée de près à la révision de la législation sur le commerce des boissons alcooliques initiée par la Régie des alcools, des courses et des jeux. Une tâche complexe qui aborde de nombreux thèmes :

- Distribution et commercialisation de la bière au Québec
- Étiquetage des boissons alcooliques à base de bière
- Centres de vinification
- Mise en marché des produits artisanaux

Autres enjeux de l'année :

- Consultations sur l'étiquetage des vins du Nouveau Monde (négociations internationales auxquelles participe le Canada)
- Collaboration au projet d'instaurer une norme canadienne sur le vin
- Participation au renouvellement des conventions collectives

Au cours de 2003-2004, le Service de l'accès à l'information et de la gestion des documents, relevant de cette division, a traité 271 demandes d'accès, une augmentation de 17 % par rapport à l'an dernier.

**SERVICES CORPORATIFS ET RÉGION DE QUÉBEC** – « COCOONING » D'ENTREPRISE

Année faste pour la Vice-présidence aux services corporatifs et à la région de Québec. Des projets complexes réalisés avec brio :

- Aménagement de nouvelles consoles de sécurité aux centres de distribution de Montréal (CDM) et de Québec (CDQ)
- Refonte des accès aux édifices et transition vers les cartes à puce
- Nouveaux systèmes de caméras de surveillance au CDM avec enregistreur numérique
- Construction de la salle des serveurs et aménagement de la Division des ressources informationnelles dans l'édifice Tellier
- Rénovation de la cafétéria du CDM et de la totalité du 3e étage
- Emménagement de l'équipe SAQ.com dans l'édifice du 4855 de la rue Molson à Montréal (développement Angus)

**CAVE DE GARDE ET CELLIERS** – RESTER FRAIS ET DISPOS

Parfois prestigieuses et rarissimes, parfois modestes et pimpantes, les bouteilles de la Cave de garde de la SAQ font rouler les yeux et saliver l'amateur. L'équipe qui veille au fonctionnement de cette cave en est fière tout comme de sa gestion des celliers particuliers et de la promotion des deux expositions permanentes dans la toute nouvelle Galerie du Gouverneur. Une année qui scintille.

- Inauguration, en juin 2003, de l'exposition permanente sur le vin et les régions viticoles
- Inauguration, au même moment, de l'exposition permanente de la Prison-des-Patriotes portant sur une période historique d'une grande importance pour les Québécois
- Choix des vins et préparation des commandes pour plus de 300 événements tenus à la Maison du Gouverneur
- Supervision de ventes aux enchères de vins rares et prestigieux
- Évaluation des bouteilles pour ces ventes aux enchères et de caves de particuliers dans des cas de vols ou de sinistres

**ACHATS ET MISE EN MARCHÉ** – LA TERRE EST RONDE POUR QUE LE VIN ET LES SPIRITUEUX PUISSENT EN FAIRE LE TOUR

Premier maillon de la chaîne SAQ, la Division des achats et de la mise en marché a pris le taureau par les cornes et son équipe a abattu un travail énorme en 2003-2004. Point central et culminant : l'application de la nouvelle politique d'achat et de mise en marché. Toutefois, bien d'autres projets ont aussi été réalisés :

- Traitement de quelque 4 000 demandes de reconduction de produits de spécialité
- Lancement du programme *PromoPunch*
- Conception d'environ 250 planogrammes réalisés en fonction des besoins locaux
- Traitement de 1 500 offres promotionnelles
- Refonte des processus de commande
- Constitution de l'équipe de soutien du module de réapprovisionnement prévisionnel (MRP)
- Implantation de la nouvelle codification universelle (CUP)

**DÉVELOPPEMENT STRATÉGIQUE, MARKETING ET COMMUNICATIONS** – POUSSÉE PAR UN VENT FAVORABLE

Si la SAQ navigue aussi aisément sur les mers agitées du commerce, c'est grâce en partie à l'équipage de la Division développement stratégique, marketing et communications. Sentir le vent, dicter la route, prévoir les récifs, beau défi, grands périples. Récit d'une année où le navire et ses passagers ont fait un long voyage.

- Préparation et coordination du plan stratégique 2004-2009
- Élaboration et mise en place d'une politique des dons et des commandites (314 dons en 2003-2004 et 300 activités de commandite)
- Création et diffusion d'une campagne publicitaire sur l'éthique de vente afin de sensibiliser le public aux responsabilités des employés de succursale
- Définition et analyse des segments de la clientèle; quatre importantes recherches ont été menées
- Élaboration d'une nouvelle stratégie marketing : passage du marketing de masse à une approche segmentée
- Réalisation de 28 activités promotionnelles en succursale
- Accentuation de la communication interne : création d'un bulletin d'information électronique destiné aux cadres, publication bimensuelle du journal interne, développement de l'intranet
- Organisation de 21 promotions dans le réseau de l'alimentation pour mousser les ventes des vins de qualité supérieure
- Adoption de la politique de communications internes
- Gestion de 100 000 contacts avec la clientèle (94 000 appels téléphoniques et 9 700 courriels)

**FINANCES** – LE MONDE EST SIMPLE COMME 2 + 2

Point de convergence de nombreux services de l'entreprise, la Division des finances a connu une année de mutation profonde à la suite de l'application du système de gestion intégré VSOP (ERP). Le plus grand tour de force : le bouleversement des façons de faire a été peu ressenti par les services clients de l'entreprise. Les grandes réalisations 2003-2004 :

- Révision des processus d'affaires sectoriels
- Transformation des services comptables
- Formation adaptée pour le personnel comptable et encadrement à chaque étape du développement de VSOP (ERP)
- Coexistence des deux systèmes comptables assurée par le personnel pendant l'intégration de VSOP (ERP)
- Prise en charge du nouveau répertoire d'adresses (concept commun de VSOP)
- Application d'un nouveau progiciel de gestion budgétaire et adaptation du progiciel douanier à la suite de l'introduction de la nouvelle *Loi sur l'accise*
- Conception d'indicateurs de performance d'entreprise et élaboration d'un plan d'entreprise sectoriel triennal
- Élaboration et application d'un plan d'entreprise pour la gestion intégrée de l'environnement à la SAQ

**EXPLOITATION ET DÉVELOPPEMENT DES RÉSEAUX DE VENTE** – LA FORCE DU NOMBRE

L'implantation du système de gestion intégré VSOP (ERP) fut une tâche complexe qui transforma plusieurs opérations de la Division des ventes. La réussite en succursale fut liée au rôle de directeurs qui ont agi comme personnes-ressources auprès de leurs confrères et consœurs de travail. Vaste opération qui a permis un apprentissage dur mais convivial. La force de l'entraide. La force du nombre.

- Croissance des ventes nettes des réseaux de vente (succursales, agences, alimentation) de 6,5 % à 1 milliard 832 millions de dollars
- Croissance de l'achalandage de 39,4 millions de transactions à 40 millions
- Croissance des ventes dans le réseau de l'alimentation de 4,2 % en volume et de 7,6 % en dollars
- Hausse de la qualité du service à la clientèle en magasin (taux de satisfaction de clients-mystères : 89 %, un sommet !)
- Amélioration du réseau de succursales : 28 magasins déménagés et rénovés, 5 agrandis, 14 rafraîchis ainsi que 8 SAQ Classique transformées en SAQ Sélection. Total de 63 projets d'amélioration
- Croissance de la superficie totale du réseau de vente de 1 543 000 pieds carrés à 1 596 000 pieds carrés
- Adoption des nouvelles normes d'affichage en matière de publicité sur les lieux de vente (PLV)
- Déménagement et nouvelle installation de la succursale SAQ.com dont les ventes atteignent 6,3 millions de dollars
- 25e anniversaire de la présence du vin en épicerie
- Déploiement de la nouvelle signalisation de la SAQ dans le réseau de l'alimentation
- Formation offerte aux détaillants en alimentation

**LOGISTIQUE ET DISTRIBUTION** – LA BONNE BOUTEILLE AU BON ENDROIT AU BON MOMENT

La Division logistique et distribution a su tirer profit de cette année charnière pour évaluer, réinventer et consolider ses activités de distribution. Résultat ? Une augmentation de près de 10 % de la productivité opérationnelle. Maintenant que la Division s'est assurée de faire les bonnes choses, elle continue sur la voie de la performance et accomplira les choses de la meilleure façon possible. Coup d'œil sur les faits saillants de l'année.

- Agrandissement des centres de distribution de Montréal
- Gestion du changement omniprésente durant toute l'année
- Mobilisation du personnel relativement aux nombreux changements
- Améliorations majeures aux installations existantes et élimination d'étapes devenues inutiles
- Implantation du système de gestion intégré VSOP (ERP)
- Expédition de 14,4 millions de caisses de produits par le personnel des centres de distribution aux points de vente
- Plus de 30 000 livraisons en succursale

## GESTION DE LA QUALITÉ ET RELATIONS INTERNATIONALES – « SCIENCE SANS CONSCIENCE N'EST QUE RUINE DE L'ÂME »

– François Rabelais

L'endroit est fascinant. Les tables sont couvertes de bouteilles d'alcool ou d'instruments de mesure scientifiques. Le laboratoire de la SAQ, dont la réputation s'étend à l'étranger, exerce le contrôle de la qualité de l'ensemble des produits commercialisés par l'entreprise. Une vingtaine de chimistes, œnologues et techniciens ont procédé à 48 000 analyses en 2003-2004. Année record.

- Analyse de 3 600 échantillons de boissons alcooliques pour les corps policiers
- Embauche d'un œnologue consacré au soutien des producteurs québécois
- Traitement de 2 500 produits jugés non conformes dont 580 furent détruits
- Démarrage d'un projet de certification ISO 9001
- Confirmation de la justesse des résultats du laboratoire par une cinquantaine de laboratoires indépendants (5 études homologuées)
- Validation des codes CUP pour l'ensemble des produits et des codes SCC (*Shipment Container Code*) en collaboration avec la Division logistique et distribution
- Intégration réussie du système de gestion intégré VSOP (ERP) dans les processus du laboratoire

## RESSOURCES HUMAINES – L'HUMAIN AVANT TOUTE CHOSE

La SAQ, ce sont d'abord 6 391 employés, 4 803 en équivalent temps complet. Ce sont Julie, Richard, Josée. Les Ressources humaines ont cette préoccupation toute naturelle de veiller au bien-être de ces femmes et de ces hommes dont la carrière se déroule à la SAQ. Portrait d'une année fébrile pour cette division.

- Restructuration en profondeur des services de la Division
- Implantation d'un programme de gestion de la performance à l'ensemble des cadres et du personnel non syndiqué
- Mise en place d'une formation par compétence
- Analyse du stress des gestionnaires de succursale
- Préparation d'une politique de prévention du harcèlement en milieu de travail
- Amorce de reconduction des 3 contrats de travail avec les syndicats en cause
- Livraison des cours à la clientèle auprès de 4 000 Québécois par le groupe *Les Connaisseurs*

### EFFECTIF RÉGULIER AU 27 MARS 2004

(Par années de service)

| | |
|---|---|
| Moins de 10 ans | 868 |
| Entre 10 et 14 ans | 308 |
| Entre 15 et 19 ans | 449 |
| Entre 20 et 24 ans | 343 |
| Entre 25 et 29 ans | 943 |
| Entre 30 et 34 ans | 131 |
| Plus de 35 ans | 8 |
| TOTAL | **3 050** |

### EFFECTIF AU 27 MARS 2004*

(Par sexes et par groupes d'appartenance)

| | HOMMES | FEMMES | TOTAL |
|---|---|---|---|
| Cadres supérieurs | 110 | 44 | 154 |
| Cadres intermédiaires | 55 | 29 | 84 |
| Directeurs de succursale | 313 | 65 | 378 |
| Personnel non syndiqué | 10 | 64 | 74 |
| SPTP et SEMB (bureaux) | 290 | 350 | 640 |
| SEMB (succursales) | 792 | 335 | 1127 |
| STSAQ | 554 | 39 | 593 |
| TOTAL | **2 124** | **926** | **3 050** |
| SEMB (succursales - temps partiel) | | | 2 828 |
| GRAND TOTAL | | | **5 878** |

SPTP : Syndicat du personnel technique et professionnel
SEMB : Syndicat des employé(e)s de magasins et de bureaux
SCFP - SL3535 (STSAQ) : Syndicat canadien de la fonction publique, local 2535

* À cet effectif s'ajoutent 226 employés à temps partiel (bureaux) ou temporaires travaillant dans les services administratifs.
Également, 287 employés temporaires et réguliers non titulaires travaillent en période de pointe ou en remplacement du personnel permanent dans les entrepôts.

TENDANCES

## LE VIN, TOUJOURS À L'HONNEUR!

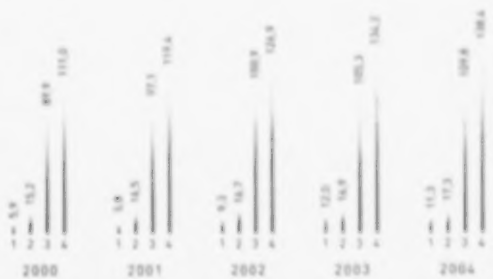
En 2003-2004, les ventes brutes de vin dans le réseau des succursales ont atteint 1 milliard 389 millions de dollars et 81,1 millions de litres, soit des croissances respectives de 7,8 % et 4,3 % par rapport à 2002-2003. Cette catégorie de produits représente 69 % des ventes brutes totales en dollars ou 74,9 % des ventes en volume effectuées dans ce réseau. Les coups de cœur de la clientèle ont favorisé les vins de France, d'Italie, d'Espagne, d'Australie, des États-Unis et du Chili. On note aussi un déplacement de la consommation générale en faveur des vins espagnols et australiens.

Part ailleurs, les ventes de spiritueux représentent 531,7 millions de dollars, soit une augmentation de 15,4 millions de dollars ou 3,0 % par rapport à l'exercice précédent. La croissance de 2,4 % en volume de cette catégorie s'est maintenue cette année grâce à la popularité (en ordre décroissant) des liqueurs, des vodkas, des rhums, des dry gins et des brandys.

### VERS LES PRODUITS HAUT DE GAMME

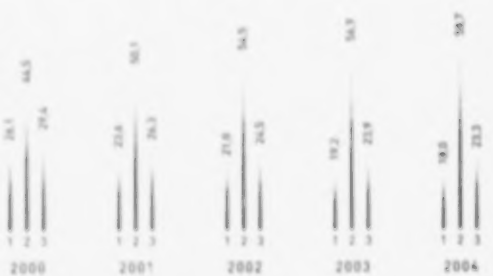
Les ventes des vins courants de moins de 10 dollars et des spiritueux courants de moins de 20 dollars ont régressé de 6,9 % et 3,7 % au profit des catégories supérieures. La clientèle est donc attirée par des produits haut de gamme, par le choix plus vaste qu'on y trouve et par le plaisir de la découverte. Elle ne se limite plus aux régions traditionnelles, elle souhaite connaître de nouvelles expériences : nouveaux pays producteurs, nouvelles appellations, nouveaux cépages. La clientèle est devenue curieuse et disposée à investir l'argent nécessaire pour assouvir cette curiosité.

**VENTES DE VINS, DE SPIRITUEUX ET D'AUTRES PRODUITS**
Succursales, centres spécialisés et grossistes-épiciers
(En millions de litres)




1. Bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées
2. Spiritueux
3. Vins
4. Total

**ÉVOLUTION DU MARCHÉ DES VINS SELON LEUR PROVENANCE**
(En pourcentage du volume total des ventes)

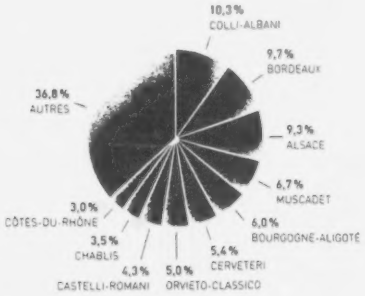



1. Vins embouteillés par Maison des Futailles SEC
2. Vins importés, embouteillés au pays d'origine
3. Vins embouteillés par les autres fabricants du Québec

## APPELLATIONS LES PLUS POPULAIRES AOC[1]

Vins tranquilles courants en volume

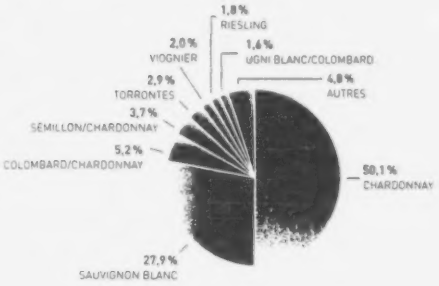
**VINS BLANCS**




## CÉPAGES LES PLUS POPULAIRES VCC[2]

Vins tranquilles courants en volume

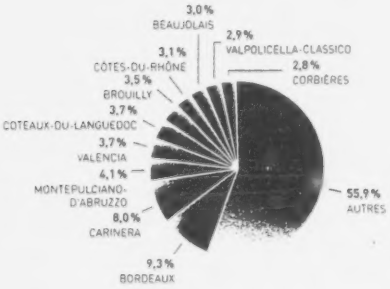
**VINS BLANCS**




## APPELLATIONS LES PLUS POPULAIRES AOC

Vins tranquilles courants en volume

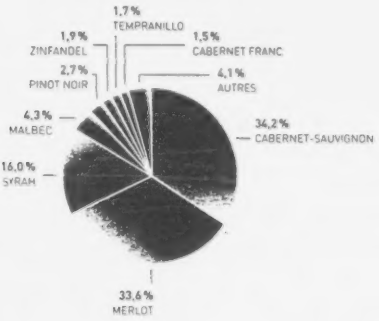
**VINS ROUGES**




## CÉPAGES LES PLUS POPULAIRES VCC

Vins tranquilles courants en volume

**VINS ROUGES**

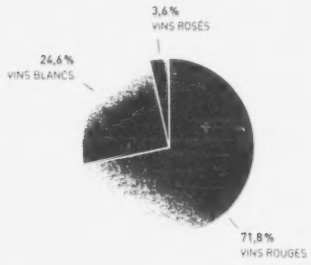



## COULEUR

RÉPARTITION DES VENTES DE VINS TRANQUILLES COURANTS SELON LA COULEUR

(En pourcentage du volume des ventes)

Tous les formats

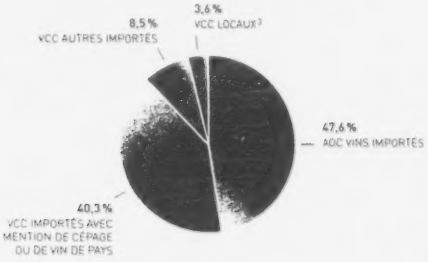



## QUALITÉ

RÉPARTITION DES VENTES DE VINS TRANQUILLES COURANTS SELON LA QUALITÉ

(En pourcentage du volume des ventes)

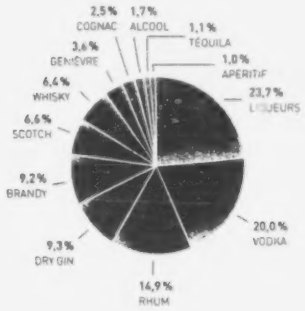
Tous les formats




[1] AOC : vins d'appellation d'origine contrôlée. [2] Vins de consommation courante. [3] Local : produit du Québec, principalement des formats de 4 litres et de 20 litres.

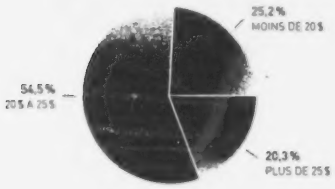
## SPIRITUEUX

RÉPARTITION DES VENTES DE SPIRITUEUX
PAR CATÉGORIES
(En pourcentage du volume des ventes)



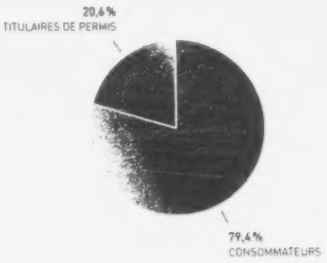

## PRIX DES SPIRITUEUX

RÉPARTITION DES VENTES DE PRODUITS COURANTS
(En pourcentage du volume des ventes)
Tous les formats (base de 750 ml)



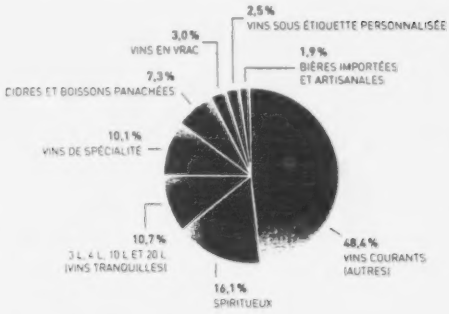

## CLIENTÈLES

RÉPARTITION DES VENTES SELON
LES TYPES DE CLIENTÈLES
(En pourcentage du volume des ventes)



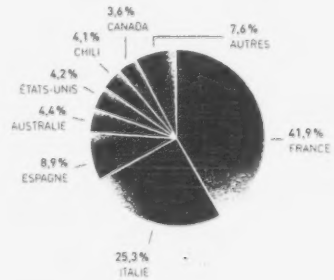

## PRODUITS

RÉPARTITION DES VENTES PAR
CATÉGORIES DE PRODUITS
(En pourcentage du volume des ventes)



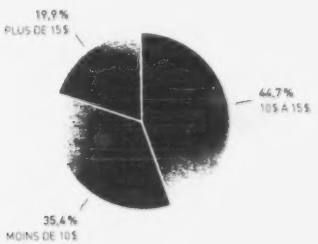

## VINS

RÉPARTITION DES VENTES DE VINS TRANQUILLES
COURANTS SELON LE PAYS D'ORIGINE
(En pourcentage du volume des ventes)




## PRIX DES VINS

RÉPARTITION DES VENTES DE PRODUITS COURANTS
(En pourcentage du volume des ventes)
Vins tranquilles - tous les formats (base de 750 ml)



## CONSOMMATION DE VINS, DE BIÈRES ET DE SPIRITUEUX

### CONSOMMATION CANADIENNE*

Exercice 2001-2002
(Par personnes de 15 ans et plus)

| | VINS (EN LITRES) | RANG | BIÈRES (EN LITRES) | RANG | SPIRITUEUX (EN LITRES) | RANG | TOTAL (EN LITRES D'ALCOOL ABSOLU) | RANG | MONTANT (EN DOLLARS) | RANG |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Yukon | 17,6 | 1 | 144,2 | 1 | 13,8 | 1 | 12,6 | 1 | 973,1 | 1 |
| Alberta | 13,6 | 4 | 90,0 | 4 | 8,0 | 9 | 8,7 | 2 | 572,3 | 5 |
| Territoires du Nord-Ouest | 7,7 | 7 | 84,3 | 5 | 8,9 | 4 | 8,3 | 3 | 837,5 | 2 |
| Terre-Neuve | 5,6 | 10 | 95,2 | 2 | 7,1 | 10 | 8,0 | 4 | 625,5 | 3 |
| **Québec** | **16,7** | **2** | **94,0** | **3** | **3,6** | **12** | **7,7** | **5** | **605,8** | **4** |
| Colombie-Britannique | 14,0 | 3 | 75,9 | 12 | 8,4 | 6 | 7,6 | 6 | 568,3 | 6 |
| Ontario | 10,9 | 5 | 81,9 | 7 | 8,2 | 8 | 7,6 | 7 | 556,7 | 7 |
| Manitoba | 7,9 | 6 | 77,9 | 10 | 9,1 | 2 | 7,5 | 8 | 494,1 | 11 |
| Nouvelle-Écosse | 7,7 | 8 | 79,0 | 9 | 8,8 | 5 | 7,4 | 9 | 542,6 | 8 |
| Île-du-Prince-Édouard | 5,1 | 11 | 82,6 | 6 | 8,3 | 7 | 7,2 | 10 | 517,9 | 9 |
| Saskatchewan | 5,0 | 12 | 76,8 | 11 | 9,0 | 3 | 7,0 | 11 | 465,2 | 12 |
| Nouveau-Brunswick | 7,7 | 9 | 81,3 | 8 | 6,4 | 11 | 6,6 | 12 | 506,0 | 10 |
| Canada | 12,4 | | 84,7 | | 7,1 | | 7,7 | | 566,8 | |

### CONSOMMATION QUÉBÉCOISE*

Exercices 1997-1998 à 2001-2002
(Par personnes de 15 ans et plus)

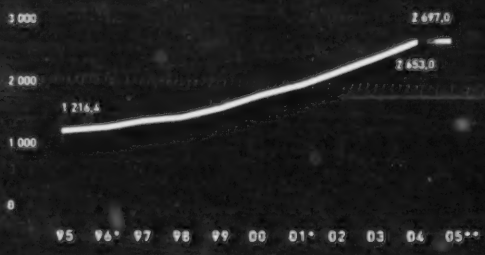
| | 2002 | 2001 | 2000 | 1999 | 1998 |
|---|---|---|---|---|---|
| **VINS** | | | | | |
| en litres | 16,7 | 16,3 | 15,3 | 14,2 | 13,0 |
| en dollars | 194,5 | 181,8 | 164,2 | 143,0 | 124,0 |
| **BIÈRES** | | | | | |
| en litres | 94,0 | 93,3 | 95,3 | 94,4 | 91,2 |
| en dollars | 336,0 | 318,2 | 327,6 | 322,1 | 308,6 |
| **SPIRITUEUX** | | | | | |
| en litres | 3,6 | 2,9 | 2,7 | 2,6 | 2,5 |
| en dollars | 75,3 | 69,8 | 64,8 | 62,5 | 60,2 |
| **TOTAL**[1] | | | | | |
| en litres | 114,2 | 112,6 | 113,3 | 111,1 | 106,6 |
| en dollars | 605,8 | 569,7 | 556,6 | 527,7 | 492,8 |

* Source : Statistique Canada

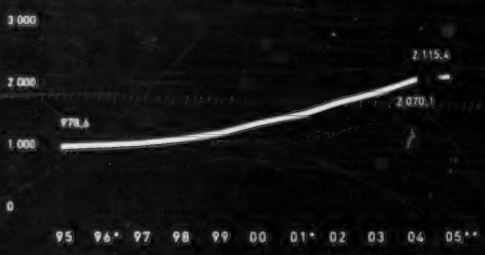
[1] Les données du total peuvent ne pas correspondre en raison de l'arrondissement.

## POLAROÏDS D'UNE ENTREPRISE COMMERCIALE EN EXPANSION

### VENTES BRUTES
(En millions de dollars)

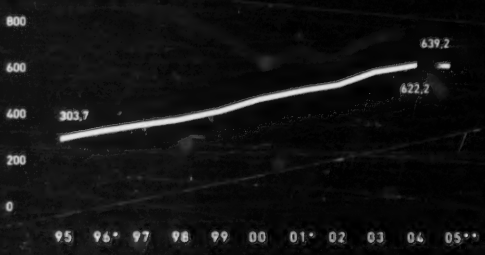



### VENTES NETTES
(En millions de dollars)

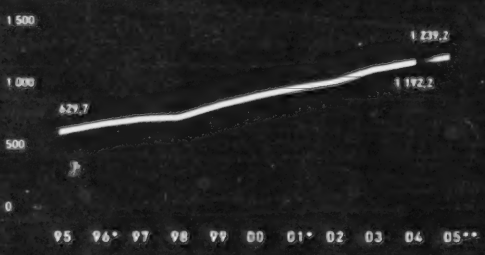



### BÉNÉFICE NET
(En millions de dollars)

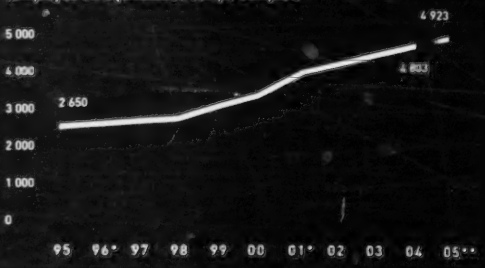
### TAXES ET DROITS
(En millions de dollars)




### RECETTES GOUVERNEMENTALES
(En millions de dollars)




### EFFECTIF TOTAL
(Employés en équivalence temps complet)




* Exercice financier de 53 semaines

** Prévisions pour l'exercice 2004-2005

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

Les données comparatives des exercices antérieurs ont été modifiées en fonction de la présentation adoptée à la fin du présent exercice. Ainsi, le nombre d'employés est dorénavant exprimé selon l'utilisation annuelle des effectifs régulier, temporaire et partiel sur la base d'équivalence temps complet (personne/année) plutôt que sur la représentation de l'ensemble de l'effectif disponible pour le travail à la fin d'un exercice financier.

# REDDITION DE COMPTES

La transparence publique à l'égard des plans d'affaires et des résultats des organismes et entreprises du gouvernement conduit la SAQ à décrire ses projets pour le prochain exercice. C'est pourquoi elle inclut dans le présent rapport annuel une section *Reddition de comptes* montrant ses résultats, ses réalisations et ses prochains investissements.

La SAQ est une société d'État dont le mandat est de faire le commerce des boissons alcooliques, ce qui consiste à importer, à entreposer, à distribuer, à mettre en marché et à vendre plus de 7 148 produits. Son mot d'ordre est d'être au cœur du quotidien des Québécois et sa mission est de bien servir la population de toutes les régions du Québec en offrant une grande variété de boissons alcooliques de qualité.

## RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Exercices terminés le dernier samedi du mois de mars
(En millions de dollars)

| | 2005 | 2004 | | 2003 | | 2002 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | PRÉVISIONS | RÉEL | PRÉVISIONS | RÉEL | PRÉVISIONS | RÉEL | PRÉVISIONS |
| Ventes brutes | **2 697,0** | 2 653,0 | 2 568,0 | 2 413,5 | 2 340,0 | 2 183,4 | 2 115,0 |
| Ventes nettes | **2 115,4** | 2 070,1 | 1 991,7 | 1 870,0 | 1 821,9 | 1 692,0 | 1 649,7 |
| Bénéfice brut | **1 077,8** | 1 016,9 | 1 003,2 | 934,3 | 940,3 | 845,4 | 838,9 |
| Charges d'exploitation[1] | **476,8** | 446,1 | 453,0 | 393,9 | 420,6 | 356,7 | 343,9 |
| Bénéfice net | **601,0** | 570,8 | 550,2 | 540,4 | 519,7 | 488,7 | 495,0 |

[1] L'augmentation des charges d'exploitation prévue pour l'exercice 2004-2005, comparativement au réel 2003-2004, est de 30,7 millions de dollars. Les principaux éléments qui expliquent cette variation sont les frais d'amortissement liés au développement des systèmes informationnels (dont le système de gestion intégré VSOP) et à l'amortissement des immobilisations, les frais en ressources humaines, les frais d'occupation d'immeubles et d'utilisation d'équipement ainsi que ceux relatifs aux campagnes de publicité.

## INVESTISSEMENTS

Exercices terminés le dernier samedi du mois de mars
(En milliers de dollars)

| | 2005 | 2004 | 2003 | 2002 | 2001 |
|---|---|---|---|---|---|
| | PRÉVISIONS | RÉEL | RÉEL | RÉEL | RÉEL |
| Terrain - rue De Lorimier | — | — | — | — | 1 638,7 |
| Projet de construction de l'édifice De Lorimier | — | — | 312,5 | — | — |
| Centre de distribution de Montréal (CDM) | **6 650,0** | 3 179,5 | 29 611,3 | 2 552,5 | 1 209,2 |
| **2005** – Relocalisation du laboratoire et parachèvement de l'agrandissement de la cafétéria entrepris en 2004 | | | | | |
| **2004** – Agrandissement et réaménagement de la cafétéria et parachèvement des projets de construction initiés en 2003 | | | | | |
| **2003** – Construction du Centre de distribution pour les distributeurs autorisés (CDDA), du Centre de distribution spécialisé pour les titulaires de permis (CSM) ainsi que les modifications apportées à la grande réserve du CDM | | | | | |
| Agrandissement du Centre de distribution de Québec (CDQ) | — | — | — | 2 429,1 | 6 947,5 |
| Immeuble Tellier (Centre informatique) | **449,8** | 3 952,1 | 538,5 | 4 993,1 | — |
| VSOP (ERP) | — | 17 291,0 | 31 035,4 | 22 196,3 | 10 229,8 |
| VSOP - Contribution à des projets partagés avec la DRI[2] | — | — | 850,0 | 2 755,0 | 11 308,2 |
| Développement de systèmes informationnels - DRI | **15 280,9** | 4 874,4 | 7 248,7 | 14 576,3 | 2 097,1 |
| Galerie du Gouverneur | — | 796,1 | 3 753,2 | 684,9 | 982,1 |
| Autres (caisses enregistreuses, intranet, aménagement de succursales propriétés de la SAQ) | — | — | — | 1 678,8 | 9 007,2 |
| **TOTAL DES INVESTISSEMENTS** | **22 380,7** | 30 093,1 | 73 349,6 | 51 866,0 | 43 419,8 |

[2] Division des ressources informationnelles

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

## DÉPENSES EN CAPITAL

Exercices terminés le dernier samedi du mois de mars
(En milliers de dollars)

| | 2005 PRÉVISIONS | 2004 RÉEL | 2003 RÉEL | 2002 RÉEL | 2001 RÉEL |
|---|---|---|---|---|---|
| Aménagement de succursales en location | **11 539,8** | 10 371,5 | 17 938,4 | 8 836,4 | 15 913,5 |
| Équipement informatique | **3 245,3** | 8 423,2 | 4 993,4 | 3 369,4 | 4 197,8 |
| Matériel roulant et équipement mobile | **3 441,5** | 3 005,5 | 2 468,7 | 2 243,2 | 4 616,3 |
| Immeubles et terrain | **6 795,1** | 3 240,0 | 9 367,5 | 2 587,4 | 3 232,1 |
| Relocalisation, réaménagement et réfection d'immeubles administratifs | | | | | |
| Équipement des succursales | **294,8** | 198,7 | 657,7 | 271,1 | 177,3 |
| Équipement spécifique et mobilier de bureau | **4 028,1** | 2 077,2 | 1 923,7 | 2 840,6 | 2 741,0 |
| **TOTAL DES DÉPENSES EN CAPITAL** | **29 344,6** | 27 316,1 | 37 349,4 | 20 148,1 | 30 878,0 |

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

## DONNÉES SUR LE COMMERCE

Les trois tableaux suivants présentent les prévisions, pour l'exercice 2004-2005, d'éléments du commerce de la SAQ.

### CROISSANCE DES VENTES EN VOLUME*

(En milliers de caisses)

| | 2001 RÉEL | 2002 RÉEL | 2003 RÉEL | 2004 RÉEL | 2005 PRÉVISIONS |
|---|---|---|---|---|---|
| Volume de ventes (en milliers de caisses) | 13 267,0 | 14 100,0 | 14 911,1 | 15 377,8 | 15 915,7 |
| Variation (en milliers de caisses) | 934,0 | 833,0 | 811,1 | 466,7 | 537,9 |
| Variation (%) | 7,6 | 6,3 | 5,8 | 3,1 | 3,5 |

### CROISSANCE DE L'ACHAT MOYEN**

(En dollars)

| | 2001 RÉEL | 2002 RÉEL | 2003 RÉEL | 2004 RÉEL | 2005 PRÉVISIONS |
|---|---|---|---|---|---|
| Achat moyen (en dollars) | 45,76 | 46,34 | 48,30 | 50,31 | 50,65 |
| Variation (%) | 1,5 | 1,3 | 4,2 | 4,2 | 0,7 |

### CROISSANCE DE L'ACHALANDAGE

(En milliers de transactions)

| | 2001 RÉEL | 2002 RÉEL | 2003 RÉEL | 2004 RÉEL | 2005 PRÉVISIONS |
|---|---|---|---|---|---|
| Nombre de transactions | 34 060 | 37 109 | 39 392 | 40 011 | 42 291 |
| Variation (%) | 11,1 | 9,0 | 6,2 | 1,6 | 5,7 |

* La croissance des ventes se manifeste aussi en fonction du volume de caisses écoulées. Ces caisses sont des unités de mesure standard de 12 bouteilles de 750 ml. Les ventes en volume excluent les transactions conclues avec les brasseurs et distributeurs de bière.

** Note : Les ventes brutes utilisées pour le calcul de l'achat moyen comprennent celles des succursales et des centres spécialisés (consommateurs et titulaires de permis).

REVUE FINANCIÈRE

L'exercice financier 2003-2004 comportait un défi gigantesque aux enjeux multiples, soit la mise en œuvre du projet d'intégration des systèmes d'information (VSOP). C'est avec succès que le 22 juin 2003 la totalité des fonctionnalités de la solution VSOP ont été introduites en vagues successives pour l'implantation dans le réseau des succursales. Ainsi, depuis le 24 août, le réseau des succursales, les centres administratifs et les centres de distribution travaillent avec un outil commun qui les relie et qui traite la majorité des processus de l'entreprise.

Également, 2003-2004 a été la scène d'une longue réflexion menant à l'élaboration d'un plan stratégique pour les années 2004 à 2009. Ce plan stratégique, qui succède au plan de développement entrepris en 1998-1999 et achevé durant 2003-2004, dotera l'entreprise d'un nouveau programme de développement en proposant deux grandes avenues : l'amélioration de l'expérience du client ainsi que celle de la performance globale de l'entreprise engendrée par la transformation des opérations et de l'organisation.

Enfin, un pari de taille a été remporté : l'atteinte de l'objectif additionnel de 20 millions de dollars prescrit par l'actionnaire à l'égard du bénéfice net. En effet, la SAQ a clos son exercice financier avec un bénéfice net de 570,8 millions de dollars, soit 20,6 millions de plus que les prévisions du début d'exercice et 30,4 millions ou 5,6 % de plus que le bénéfice net de 540,4 millions enregistré au cours de l'exercice précédent. Par aillleurs, les ventes brutes de 2 milliards 372,8 millions de dollars, excluant les transactions de ventes conclues avec les brasseurs et distributeurs de bière qui ne génèrent aucun bénéfice pour l'entreprise, ont progressé de 131,8 millions de dollars ou 5,9 % par rapport à l'exercice précédent. Conséquemment, les sommes versées en 2003-2004 aux deux paliers de gouvernement s'élèvent à 1 milliard 192,2 millions de dollars contre 1 milliard 125,2 millions de dollars pour 2002-2003, soit une augmentation de 6 %.

### ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

La participation de la SAQ dans Maison des Futailles SEC est comptabilisée selon la méthode de la consolidation proportionnelle. Par conséquent, les états financiers consolidés faisant l'objet de l'analyse de la direction comprennent les comptes de la SAQ et sa quote-part des éléments d'actif, de passif, des produits et des charges de Maison des Futailles SEC.

Pour l'exercice financier 2003-2004, la quote-part de la SAQ dans le bénéfice net de Maison des Futailles SEC est de 2,5 millions de dollars. Pour de plus amples informations concernant la participation de la SAQ dans Maison des Futailles SEC, il est suggéré de prendre connaissance des notes complémentaires aux états financiers consolidés.

### VENTES NETTES

En excluant les transactions de ventes conclues avec les brasseurs et distributeurs de bière, les ventes nettes de 2003-2004 s'élèvent à 1 milliard 831,6 millions de dollars, une augmentation de 111,7 millions de dollars ou 6,5 % par rapport à l'exercice précédent. Le volume des ventes est de 138,4 millions de litres par rapport à 134,2 millions de litres pour l'exercice précédent, une hausse de 3,1 %.

#### PAR RÉSEAUX

Les ventes nettes du réseau des succursales et des centres spécialisés ont atteint 1 milliard 581,7 millions de dollars, soit un accroissement de 94,1 millions de dollars ou 6,3 % par rapport à 2002-2003. L'adaptation des offres promotionnelles au marché de chaque succursale, la campagne publicitaire expliquant le concept de la bannière SAQ Dépôt ainsi que la mise en œuvre des meilleurs outils de gestion par catégories de produits sont des initiatives qui ont contribué à cette croissance.

Par ailleurs, les ventes nettes du réseau des grossistes-épiciers ont connu une croissance de 7,6 % ou 17,6 millions de dollars pour s'établir à 249,9 millions de dollars en 2003-2004. Ce résultat tient entre autres à l'instauration chez les détaillants d'une nouvelle signalisation SAQ Alimentation qui consiste en de nouvelles unités d'étalage adaptées selon chaque bannière et visant à rehausser l'image des vins en alimentation par une plus grande visibilité. De plus, l'activité promotionnelle l'*Événement vin gourmand* dans les marchés d'alimentation a permis, par des dégustations, de faire découvrir les vins de qualité supérieure vendus dans ce réseau.

Les ventes nettes effectuées aux brasseurs et aux distributeurs de bière se sont élevées à 238,5 millions de dollars, soit une hausse de 88,4 millions de dollars ou 58,9 %. Cette croissance notable des ventes nettes de ce réseau trouve son explication dans un conflit de travail qui a perturbé les activités chez un brasseur québécois de juin à septembre 2003, ce qui a incité le brasseur à s'approvisionner à ses autres usines ailleurs au Canada. Par conséquent, ces transferts interprovinciaux qui sont l'objet d'achats exclusifs par la SAQ représentent une hausse exceptionnelle pour cet exercice financier.

### PAR CATÉGORIES DE PRODUITS

Les ventes de la quasi-totalité des catégories de produits ont enregistré des hausses au cours de 2003-2004. La croissance la plus marquée a été dans la catégorie des vins avec des ventes nettes de 1 milliard 322,4 millions de dollars, soit une croissance de 8,2 % comparativement à l'exercice précédent. En excluant des ventes nettes totales les transactions conclues avec les brasseurs et distributeurs de bière, la catégorie des vins accapare près de 90 % de la croissance de 111,7 millions de dollars des ventes nettes de l'exercice. Quant aux ventes nettes des spiritueux, elles ont connu une augmentation de 3,2 %, passant de 414,2 millions de dollars à 427,5 millions de dollars. Enfin, les ventes de la catégorie des bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées sont demeurées quasi stables en 2003-2004. Cette constance observée depuis les deux dernières années dans cette catégorie s'explique principalement par une baisse de l'engouement pour les *coolers*, qui avaient connu une forte escalade en 2002.

### RECETTES GOUVERNEMENTALES

Les sommes versées aux gouvernements du Québec et du Canada se sont élevées à 1 milliard 192,2 millions de dollars, comparativement à 1 milliard 125,2 millions de dollars pour l'exercice précédent, soit une hausse de 67 millions de dollars ou 6 %.

La part du gouvernement provincial a augmenté de 6,4 % ou 53,8 millions de dollars, totalisant 895,8 millions de dollars. Une hausse du bénéfice net et, par conséquent, du dividende ainsi qu'une perception plus importante des taxes à la consommation attribuable à la hausse des ventes expliquent cette variation favorable. Les sommes versées au gouvernement fédéral se sont élevées à 296,4 millions de dollars contre 283,2 millions de dollars en 2002-2003. Cet écart est dû essentiellement à l'augmentation des ventes, laquelle a généré une perception plus importante de la taxe sur les produits et services.

### RECETTES GOUVERNEMENTALES TIRÉES DE L'EXPLOITATION

(En millions de dollars)

| | 2004 | 2003 |
|---|---|---|
| **GOUVERNEMENT DU QUÉBEC** | | |
| Dividende | 570,0 | 540,0 |
| Taxe de vente provinciale | 179,5 | 161,0 |
| Droit des titulaires de permis | 25,8 | 25,5 |
| Taxe spécifique | 100,9 | 96,7 |
| Droit spécifique | 19,6 | 18,8 |
| | **895,8** | **842,0** |
| **GOUVERNEMENT DU CANADA** | | |
| Taxe et droits d'accise et de douane | 139,7 | 142,9 |
| Taxe sur les produits et services | 156,7 | 140,3 |
| | **296,4** | **283,2** |
| **SOMMES VERSÉES DIRECTEMENT AUX GOUVERNEMENTS PAR LA SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC** | **1 192,2** | **1 125,2** |

### COÛT DES PRODUITS VENDUS ET MARGE BRUTE

Les coûts d'achat des produits vendus de la SAQ comprennent le coût d'achat des produits, les frais de transport maritime et routier engagés pour acheminer les produits vers les centres de distribution ainsi que les taxes et droits fédéraux afférents.

Pour l'exercice 2003-2004 , le coût des produits vendus s'est élevé à 1 milliard 53,2 millions, dégageant un bénéfice brut de 1 milliard 16,9 millions de dollars en regard de 934,3 millions de dollars pour l'exercice précédent. La marge brute exprimée en fonction des ventes nettes s'établit à 49,1 % contre 50 % pour l'exercice 2002-2003. Toutefois, en retranchant les transactions conclues avec les brasseurs et les distributeurs de bière, lesquelles ne génèrent aucun bénéfice brut, la marge brute atteint 55,5 % contre 54,3 % pour l'exercice 2002-2003.

### CHARGES D'EXPLOITATION

Les charges d'exploitation de l'exercice 2003-2004, incluant les charges de financement et d'amortissement des immobilisations, sont de 446,1 millions de dollars contre 393,9 millions de dollars pour l'exercice précédent, soit une augmentation de 52,2 millions de dollars.

Cette variation s'explique d'une part par une hausse importante de 24 millions de dollars au chapitre de la rémunération et des charges sociales. Les frais de ressources humaines requis pour la mise en œuvre de la solution d'affaires VSOP, soit la formation, la prise en charge du système par les utilisateurs et l'assistance des experts d'affaires, représentent une partie importante de cette variation. D'autre part, l'accroissement des ventes et du service à la clientèle ainsi que la constance du rythme des activités et des promotions en succursale ont aussi contribué à cette variation.

Alors que l'augmentation des loyers des succursales, des taxes et l'amortissement des améliorations apportées aux locaux ainsi qu'aux édifices ont fait croître les frais d'occupation d'immeubles de 7,3 millions de dollars, l'amortissement du système VSOP est la principale raison de la croissance de 11,3 millions de dollars des frais d'utilisation de l'équipement et des fournitures.

Par ailleurs, les charges de financement et les frais d'utilisation des modes de paiement électronique, le fret à la vente et les honoraires professionnels constituent les autres éléments ayant provoqué la hausse des charges d'exploitation.

### RÉMUNÉRATION ET CHARGES SOCIALES

(En millions de dollars)

| | 2004 | 2003 |
|---|---|---|
| **RÉMUNÉRATION** | | |
| Salaires | 218,2 | 199,1 |
| Heures supplémentaires | 10,0 | 8,9 |
| | **228,2** | **208,0** |
| **CHARGES SOCIALES** | 36,9 | 33,1 |
| | **265,1** | **241,1** |

### INVESTISSEMENTS EN IMMOBILISATIONS CORPORELLES

Au cours de l'exercice 2003-2004, la SAQ a investi plus de 57,4 millions de dollars en immobilisations corporelles.

Ainsi, la SAQ a engagé 17,3 millions de dollars dans la dernière phase du développement de son projet VSOP visant l'intégration des systèmes d'information et 4,9 millions dans le développement d'autres systèmes technologiques tels que la carte à puce comme outil de sécurité informatique, les lecteurs optiques en succursale et le développement d'un nouveau progiciel de gestion budgétaire. De plus, 8,4 millions de dollars ont été consacrés à l'acquisition ou au remplacement d'équipement nécessaire au maintien de la qualité des communications et des traitements informatisés.

Également, plus de 11 millions de dollars ont été investis dans le réaménagement de l'ensemble de ses immeubles administratifs, dont près de 4 millions pour le déménagement et l'installation de la salle des serveurs dans son édifice de la rue Tellier. Poursuivant son programme de modernisation du réseau de succursales, ce sont 10,4 millions de dollars qui ont été engagés dans 63 projets d'agrandissement, de localisation et de transfert de bannière.

Les autres investissements en immobilisations corporelles ont servi à remplacer et à accroître le matériel roulant ainsi qu'à acheter de l'équipement spécifique.

### SITUATION FINANCIÈRE

L'actif total de la SAQ au 27 mars 2004 s'élève à 742,6 millions de dollars, soit une hausse de 91 millions de dollars par rapport à 2002-2003. Les immobilisations corporelles et les stocks constituent respectivement 42,2 % et 39,2 % de la valeur du bilan.

Pour cet exercice, la valeur des stocks est en hausse de 33,8 millions de dollars ou 13,1 %. Le souci de répondre adéquatement aux besoins de la clientèle lors des promotions a généré ce niveau d'inventaire. La valeur des immobilisations corporelles est de 313,7 millions de dollars, une hausse de 16,3 millions de dollars, ou 5,5 % par rapport à l'exercice précédent.

Le passif à court terme s'est accru de 92,2 millions de dollars. Une hausse de 144,9 millions de dollars de l'endettement bancaire, atténuée par une diminution du dividende à payer de 36 millions et des comptes fournisseurs de 16,7 millions, a engendré cette augmentation du passif à court terme.

### FLUX DE TRÉSORERIE

Les activités de la SAQ ont requis des liquidités nettes de 50,6 millions de dollars en 2003-2004. La situation de trésorerie a été modifiée considérablement, passant de liquidités de 4,1 millions de dollars en 2002-2003 à une insuffisance de liquidités de 46,5 millions de dollars pour 2003-2004.

Pour l'exercice terminé le 27 mars 2004, les flux de trésorerie liés à l'exploitation ont connu une baisse de 57,2 millions de dollars. Cette baisse s'explique principalement par une diminution des éléments hors caisse du fonds de roulement d'un montant de 102,2 millions de dollars atténuée par la croissance du bénéfice net de 30,4 millions de dollars et par une augmentation des charges d'amortissement de 12,6 millions de dollars.

Les activités d'investissement ont requis des liquidités de 54,6 millions de dollars par rapport à 111,2 millions de dollars lors de l'exercice précédent. Cette variation à la baisse est due principalement à une diminution des acquisitions d'immobilisations corporelles en 2003-2004.

Par ailleurs, une somme de 519,2 millions de dollars a été consacrée aux activités de financement, incluant les versements de dividendes de 606 millions de dollars.

## SOURCES DE FINANCEMENT

La SAQ assume l'entière responsabilité du financement de son exploitation et doit recourir à des sources de financement sur le marché monétaire. À cet effet, l'entreprise est autorisée par le gouvernement du Québec à effectuer, auprès de toutes sources, des emprunts à terme de moins de un an, pouvu que le total de tous ses emprunts n'excède pas 400 millions de dollars.

Au cours de l'exercice financier 2003-2004, la SAQ a négocié l'émission sur le marché monétaire de titres d'emprunt dont les valeurs nominales ont totalisé 16 milliards 702 millions de dollars.

Le solde moyen d'emprunt à terme s'est élevé à plus de 302,2 millions de dollars et a atteint un niveau maximal d'emprunt de 370,5 millions de dollars. À la fin de l'exercice, le bilan montrait un solde d'emprunt à terme de 312,5 millions de dollars, comparativement à 222,5 millions de dollars au 29 mars 2003.

Le financement des activités de l'entreprise sur le marché monétaire a entraîné des intérêts sur emprunts de près de 8,6 millions de dollars, une augmentation par rapport à l'exercice financier précédent, pour lequel les frais financiers s'étaient élevés à près de 6,1 millions de dollars. Il faut noter cependant que le taux d'intérêt moyen en 2003-2004 était de 2,83 % comparativement à 2,67 % en 2002-2003 et que le montant total des titres d'emprunt a été plus élevé cette année.

## RISQUES ET INCERTITUDES

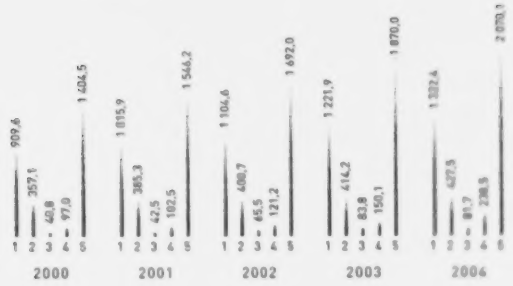
La SAQ fait face à des réclamations et à des poursuites diverses, principalement en dommages-intérêts. À ce sujet, il est suggéré de prendre connaissance de la note complémentaire aux états financiers consolidés intitulée *Éventualités et engagements*.

## PERSPECTIVES

Si l'entreprise a la tâche de stabiliser la solution d'affaires VSOP, elle amorcera également, en priorité, les initiatives du plan stratégique des cinq prochaines années. Par ce plan, la SAQ connaîtra au cours des années à venir des transformations majeures qui en feront une entreprise citée pour sa performance, suscitant la fierté des Québécois et l'enthousiasme de sa clientèle.

## VENTES NETTES PAR CATÉGORIES DE PRODUITS

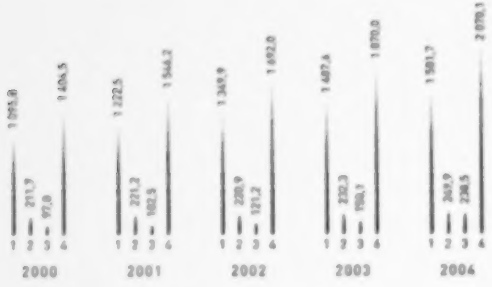
(En millions de dollars)




1. Vins
2. Spiritueux
3. Bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées
4. Bières vendues aux brasseurs et aux distributeurs de bière
5. Total

## VENTES NETTES PAR RÉSEAUX DE VENTE

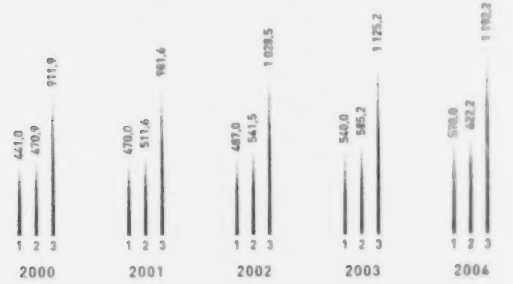
(En millions de dollars)




1. Succursales et centres spécialisés
2. Grossistes-épiciers
3. Brasseurs et distributeurs de bière
4. Total

## RECETTES GOUVERNEMENTALES TIRÉES DE L'EXPLOITATION

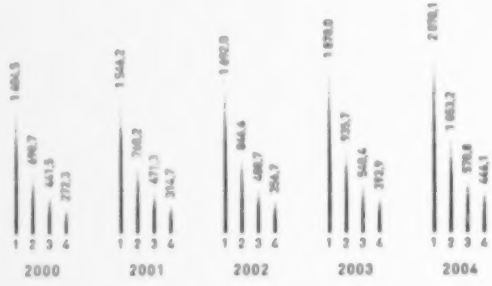
(En millions de dollars)




1. Dividende
2. Taxes et droits versés aux gouvernements
3. Total

## RÉSULTATS D'EXPLOITATION

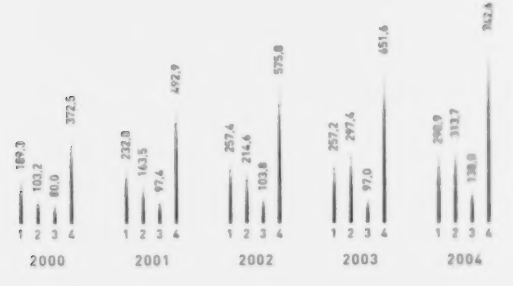
(En millions de dollars)




1. Ventes nettes
2. Coût des produits vendus
3. Bénéfice net
4. Charges d'exploitation

## COMPOSITION DE L'ACTIF

(En millions de dollars)



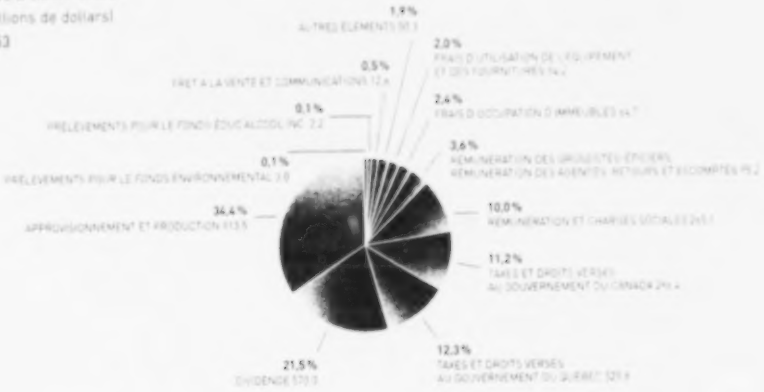

1. Stocks
2. Immobilisations corporelles
3. Autres postes de l'actif
4. Total

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

## ÉLÉMENTS CONSTITUANT LES VENTES BRUTES DE L'EXERCICE 2003-2004

(En pourcentage et en millions de dollars)

Ventes brutes totales 2 653



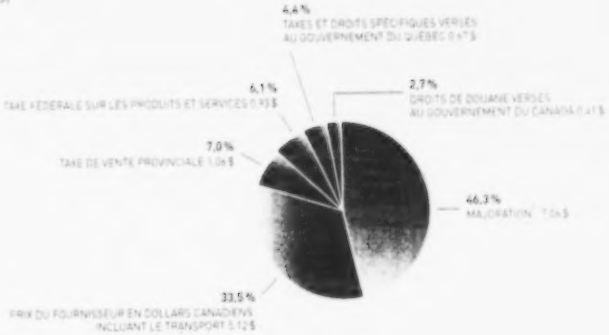

## RÉPARTITION DU PRIX DE VENTE

Vin importé, format 750 ml

Prix de vente au détail : 15,25 $ la bouteille

(En pourcentage et en dollars)

27 mars 2004



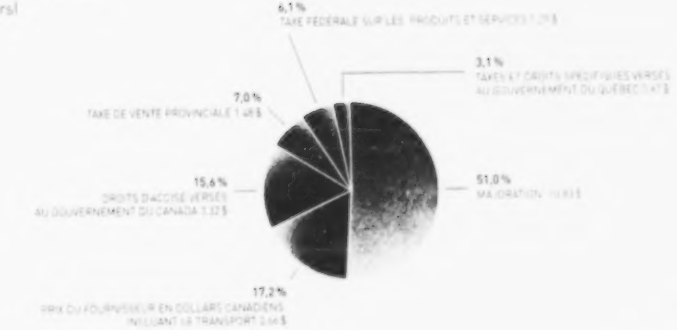

## RÉPARTITION DU PRIX DE VENTE

Spiritueux local, format 750 ml

Prix de vente au détail : 21,25 $ la bouteille

(En pourcentage et en dollars)

27 mars 2004




[1] La majoration permet d'assumer les frais de vente, de mise en marché, de distribution et d'administration ainsi que de verser annuellement un dividende important au ministre des Finances.

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

## RAPPORT DE LA DIRECTION

Les états financiers consolidés qui suivent ont été dressés par la direction de la Société des alcools du Québec et approuvés par son conseil d'administration. La direction est responsable des données et des affirmations contenues dans ces états financiers consolidés et dans les autres sections du rapport annuel. Les états financiers consolidés ont été préparés selon les conventions et les procédés établis par la direction, conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada.

Dans le cadre de ses responsabilités, la direction de la Société des alcools du Québec maintient un système de contrôle interne conçu pour fournir une assurance raisonnable que les biens de l'entreprise sont convenablement protégés, que les opérations sont effectuées conformément à son autorisation et, enfin, que les registres comptables constituent une base fiable pour l'établissement d'états financiers exacts et ponctuels. De plus, le Service de la vérification corporative passe en revue régulièrement les procédés comptables et les systèmes de gestion. Ses constatations et ses recommandations sont transmises à la direction, qui agit en conséquence.

Le conseil d'administration de la Société des alcools du Québec, dont tous les membres, à l'exception du président-directeur général, sont des administrateurs externes, a la responsabilité de s'assurer que la direction remplit ses obligations relatives à la préparation d'états financiers et au contrôle financier de l'exploitation. Il étudie également les rapports portant sur les conventions et les méthodes comptables ainsi que sur les systèmes de contrôle interne.

Les états financiers consolidés ont été vérifiés par la firme Raymond Chabot Grant Thornton, comptables agréés, conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Leur responsabilité consiste à exprimer une opinion professionnelle sur la fidélité des états financiers. Le rapport des vérificateurs, qui figure ci-contre, précise l'étendue de leur vérification et présente leur opinion à l'égard de ces états financiers.

De l'avis de la direction, ces états financiers tiennent compte, dans les limites raisonnables, de tous les éléments importants et des données disponibles au 7 mai 2004.

Louis L. Roquet
PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL

Jean D'Aquila
VICE-PRÉSIDENT AUX FINANCES ET, PAR INTÉRIM,
VICE-PRÉSIDENT PRINCIPAL À L'ADMINISTRATION ET AUX FINANCES

## RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Monsieur Yves Séguin
MINISTRE DES FINANCES
ACTIONNAIRE DE LA SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC

Nous avons vérifié le bilan consolidé de SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC au 27 mars 2004 et les états consolidés des résultats et bénéfices non répartis et des flux de trésorerie de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur notre vérification.

Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de Société des alcools du Québec au 27 mars 2004 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus du Canada. Conformément aux exigences de la *Loi sur le vérificateur général* (L.R.Q., c. V-5.01), nous déclarons qu'à notre avis ces principes ont été appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

Raymond Chabot Grant Thornton

Raymond Chabot Grant Thornton
COMPTABLES AGRÉÉS
SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF

MONTRÉAL, LE 7 MAI 2004

## RÉSULTATS ET BÉNÉFICES NON RÉPARTIS CONSOLIDÉS

Exercice terminé le 27 mars 2004
(En milliers de dollars)

| | 2004 | 2003 |
|---|---|---|
| **VENTES BRUTES** (note 5) | 2 653 024 $ | 2 413 460 $ |
| Taxes, droits, escomptes et autres (note 5) | 582 948 | 543 452 |
| **VENTES NETTES** (note 5) | 2 070 076 | 1 870 008 |
| **CHARGES D'EXPLOITATION** | | |
| Coût des produits vendus (note 5) | 1 053 159 | 935 687 |
| Frais de vente et mise en marché, de distribution et d'administration | 396 008 | 358 162 |
| | 1 449 167 | 1 293 849 |
| **BÉNÉFICE AVANT CHARGE DE FINANCEMENT, AMORTISSEMENTS ET AUTRES REVENUS (CHARGES)** | 620 909 | 576 159 |
| **CHARGE DE FINANCEMENT ET AMORTISSEMENTS** | | |
| Charge de financement (note 6) | 8 301 | 6 019 |
| Amortissement des immobilisations corporelles | 40 251 | 27 033 |
| Amortissement de l'immeuble loué en vertu d'un contrat de location-acquisition | 407 | 407 |
| Amortissement des autres actifs | 245 | 904 |
| | 49 204 | 34 363 |
| **BÉNÉFICE AVANT AUTRES REVENUS (CHARGES)** | 571 705 | 541 796 |
| **AUTRES REVENUS (CHARGES)** | | |
| Perte relative à une participation de la coentreprise (note 1e) | — | (750) |
| Quote-part dans les résultats d'une société satellite | (1 189) | (937) |
| Amortissement du gain reporté sur cession d'actifs à la coentreprise | 270 | 270 |
| | (918) | (1 417) |
| **BÉNÉFICE NET** | 570 787 | 540 379 |
| **BÉNÉFICES NON RÉPARTIS AU DÉBUT DE L'EXERCICE** | 4 073 | 3 694 |
| **DIVIDENDE** | (570 000) | (540 000) |
| **BÉNÉFICES NON RÉPARTIS À LA FIN DE L'EXERCICE** | 4 860 $ | 4 073 $ |

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

## BILAN CONSOLIDÉ

27 mars 2004
(en milliers de dollars)

| | 2004 | 2003 |
|---|---|---|
| **ACTIF** | | |
| **À COURT TERME** | | |
| Encaisse | 8 460 $ | 4 092 $ |
| Débiteurs (note 7) | 99 772 | 57 674 |
| Stocks (note 8) | 290 941 | 257 162 |
| Frais payés d'avance | 13 493 | 14 415 |
| | 412 666 | 333 343 |
| **DÉBENTURES, 8,66 %, ÉCHÉANT LE 1ER JUILLET 2009** | 2 500 | 5 500 |
| **PARTICIPATION DANS UNE SOCIÉTÉ SATELLITE** | 1 698 | 2 886 |
| **IMMOBILISATIONS CORPORELLES** (note 9) | 308 382 | 291 718 |
| **IMMEUBLE LOUÉ EN VERTU D'UN CONTRAT DE LOCATION-ACQUISITION** (note 10) | 5 291 | 5 698 |
| **AUTRES ACTIFS** (note 11) | 12 062 | 12 433 |
| | 742 599 $ | 651 578 $ |
| **PASSIF** | | |
| **À COURT TERME** | | |
| Découvert et emprunts bancaires (note 12) | 367 427 $ | 222 500 $ |
| Fournisseurs et autres créditeurs (note 13) | 210 817 | 227 563 |
| Dividende | 78 000 | 114 000 |
| | 656 244 | 564 063 |
| **DÉBENTURES, 8,66 %, ÉCHÉANT LE 1ER JUILLET 2009** (note 14) | 2 500 | 5 500 |
| **OBLIGATION DÉCOULANT D'UN CONTRAT DE LOCATION-ACQUISITION** (note 10) | 8 883 | 9 678 |
| **GAIN REPORTÉ SUR CESSION D'ACTIFS À LA COENTREPRISE** (note 16) | 4 027 | 4 297 |
| **PROVISION POUR CRÉDITS DE CONGÉS DE MALADIE CUMULÉS** (note 17) | 36 085 | 33 967 |
| | 707 739 | 617 505 |
| **CAPITAUX PROPRES** | | |
| **CAPITAL-ACTIONS** | | |
| Autorisé, émis et payé | | |
| 300 000 actions d'une valeur de 100 $ chacune | 30 000 | 30 000 |
| **BÉNÉFICES NON RÉPARTIS** | 4 860 | 4 073 |
| | 34 860 | 34 073 |
| | 742 599 $ | 651 578 $ |

Éventualités et engagements (note 18)
Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

Au nom du conseil d'administration

Raymond Boucher
PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Chantal Bélanger
PRÉSIDENTE DU COMITÉ DE VÉRIFICATION

## FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS

Exercice terminé le 27 mars 2004
(En milliers de dollars)

| | 2004 | 2003 |
|---|---|---|
| **ACTIVITÉS D'EXPLOITATION** | | |
| Bénéfice net | **570 787 $** | |
| Éléments hors caisse : | | |
| Amortissements | **40 903** | |
| Perte sur cessions d'immobilisations corporelles | **345** | |
| Perte relative à une participation de la coentreprise | **—** | |
| Quote-part dans les résultats d'une société satellite | **1 188** | |
| Amortissement du gain reporté sur cession d'actifs à la coentreprise | **(270)** | |
| Charge au titre de crédits de congés de maladie | **7 252** | |
| | **620 205** | |
| Variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement | **(91 784)** | |
| Utilisation des crédits de congés de maladie cumulés | **(4 633)** | |
| Crédits de congés de maladie cumulés transférés à des régimes enregistrés d'épargne-retraite d'employés | **(501)** | |
| Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation | **523 287** | |
| **ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT** | | |
| Débentures à recevoir | **2 500** | |
| Acquisitions d'immobilisations corporelles | **(57 409)** | |
| Cessions d'immobilisations corporelles | **149** | |
| Autres actifs | **126** | |
| Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement | **(54 634)** | |
| **ACTIVITÉS DE FINANCEMENT** | | |
| Variation des emprunts bancaires | **90 000** | |
| Débentures à payer | **(2 500)** | |
| Remboursement de l'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition | **(712)** | |
| Dividende | **(606 000)** | |
| Flux de trésorerie liés aux activités de financement | **(519 212)** | |
| **DIMINUTION NETTE DES ESPÈCES ET QUASI-ESPÈCES** | **(50 559)** | |
| **ESPÈCES ET QUASI-ESPÈCES AU DÉBUT DE L'EXERCICE** | **4 092** | |
| **ESPÈCES ET QUASI-ESPÈCES À LA FIN DE L'EXERCICE** | **(46 467)$** | |

## NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

27 mars 2004

En milliers de dollars (sauf les tableaux)

### 1. STATUTS

La Société des alcools du Québec (la « Société ») est constituée en vertu de la *Loi sur la Société des alcools du Québec, (L.R.Q., c. S-13)*.

### 2. EXERCICE FINANCIER

L'exercice financier de la Société se termine le dernier samedi du mois de mars. Par conséquent, les exercices financiers terminés le 27 mars 2004 et le 29 mars 2003 comprennent 52 semaines d'exploitation.

### 3. MODIFICATION DE CONVENTION COMPTABLE

La Société a adopté prospectivement les nouvelles recommandations de l'Institut Canadien des Comptables Agréés relativement aux écarts d'acquisition. Selon les nouvelles recommandations, les écarts d'acquisition présentés au bilan ne sont plus amortis mais sont soumis à un test de dépréciation annuellement ou plus fréquemment s'il survient des événements ou des situations qui indiquent une dépréciation possible. Au moment de l'adoption des nouvelles recommandations, la Société a effectué la première étape du test de dépréciation de son écart d'acquisition et a déterminé qu'il n'avait pas subi de dépréciation. Par conséquent, il n'a pas été nécessaire de procéder à la deuxième étape du test de dépréciation.

Le bénéfice net et le bénéfice net compte non tenu de l'amortissement de l'écart d'acquisition sont présentés en guise de comparaison.

| | 2004 | 2003 |
|---|---|---|
| Bénéfice net | 570 787 $ | 560 379 $ |
| Amortissement de l'écart d'acquisition | — | 1 942 |
| Bénéfice net compte non tenu de l'amortissement de l'écart d'acquisition | 570 787 $ | 562 321 $ |

### 4. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

Les états financiers consolidés sont dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada. Les principales conventions comptables suivies au cours de la préparation des états financiers consolidés sont résumées ci-après.

#### PÉRIMÈTRE DE CONSOLIDATION

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la Société et la quote-part des éléments d'actif et de passif, des produits et des charges de Maison des Futailles, S.E.C., une coentreprise dans laquelle la Société détient une participation de 50 %. Cette quote-part est comptabilisée selon la méthode de la consolidation proportionnelle. La participation dans Société d'investissement M.-S., S.E.C., sur laquelle la Société exerce une influence notable, est comptabilisée à la valeur de consolidation.

#### UTILISATION D'ESTIMATIONS

La préparation d'états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada exige que la direction ait recours à des estimations et à des hypothèses qui ont une incidence sur les montants de l'actif et du passif comptabilisés et sur la présentation des éléments d'actif et de passif éventuels à la date des états financiers, ainsi que sur les montants comptabilisés des produits et des charges au cours de l'exercice. Les résultats réels pourraient différer des résultats estimatifs.

#### CONSTATATION DES REVENUS

Les ventes sont constatées lors de la livraison des produits.

#### CONVERSION DES DEVISES

Les éléments monétaires d'actif et de passif libellés en devises sont convertis au taux de change en vigueur à la date du bilan tandis que les autres éléments d'actif sont convertis au taux en vigueur à la date des opérations. Les produits et les charges libellés en devises sont convertis au taux moyen durant l'exercice. Les gains et les pertes de change sont inclus dans les résultats de l'exercice.

**4. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (SUITE)**

La Société gère partiellement son risque de change sur les sorties de fonds prévues en devises par l'utilisation de contrats de change à terme. Les gains et les pertes qui en résultent sont comptabilisés au moment de leur réalisation et sont portés au coût des produits vendus.

Des pertes de change pour un montant de 1,5 million de dollars et de 2 millions de dollars sont incluses dans les résultats de 2004 et 2003 respectivement.

ESPÈCES ET QUASI-ESPÈCES

Les espèces et quasi-espèces comprennent l'encaisse et le découvert bancaire.

STOCKS

Les stocks sont évalués au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette, le coût étant déterminé selon la méthode de l'épuisement successif.

IMMOBILISATIONS CORPORELLES

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées au coût et sont amorties en fonction de leur durée probable d'utilisation. L'amortissement est calculé selon la méthode de l'amortissement linéaire, à l'exception de l'amortissement du matériel roulant acquis avant le 28 mars 1999, qui est calculé selon la méthode de l'amortissement dégressif. Les taux annuels suivants sont utilisés :

| | |
|---|---|
| Immeubles | 2,5 % et 10 % |
| Matériel et équipement | Taux variant entre 2,8 % et 50 % |
| Matériel roulant | Taux variant entre 10 % et 20 % |
| Améliorations locatives | Selon la durée des baux, qui varie de 5 à 15 ans |
| Plaques et stationnement | 8 % |

IMMEUBLE LOUÉ EN VERTU D'UN CONTRAT DE LOCATION-ACQUISITION

L'immeuble loué en vertu d'un contrat de location-acquisition est comptabilisé au coût, soit à la valeur actualisée des paiements minimums exigibles en vertu du bail. L'amortissement de l'immeuble est calculé selon la méthode de l'amortissement linéaire au taux annuel de 2,5 %.

AUTRES ACTIFS

Les autres actifs, comptabilisés au coût, comprennent la quote-part de la Société dans l'écart d'acquisition ainsi que dans les frais d'organisation de la coentreprise. L'écart d'acquisition n'est pas amorti mais est soumis à un test de dépréciation annuellement ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent qu'il a subi une dépréciation. Le test de dépréciation consiste à une comparaison de la juste valeur de l'écart d'acquisition avec sa valeur comptable. Lorsque la valeur comptable excède la juste valeur de l'écart d'acquisition, une perte de valeur doit être constatée dans les résultats pour un montant égal à l'excédent.

Les frais d'organisation sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire, sur une période de sept ans.

RÉGIMES D'AVANTAGES SOCIAUX

Crédits de congés de maladie cumulés

La Société administre un régime à prestations déterminées qui garantit à la plupart de ses employés le paiement de crédits de congés de maladie. Le coût des prestations futures au titre de paiement de crédits de congés de maladie gagnés par les employés de la Société qui participent au régime est établi par calculs actuariels, selon la méthode des coûts projetés au prorata des années de service, et il est imputé aux résultats au fur et à mesure que les services sont rendus par ces employés. Les calculs actuariels tiennent compte des hypothèses les plus probables établies par la direction concernant la progression des salaires, l'âge de départ à la retraite et le taux d'utilisation des crédits de congés de maladie. La Société amortit les gains et les pertes actuariels nets cumulatifs non constatés et supérieurs à 10 % de la provision pour crédits de congés de maladie cumulés sur la durée résiduelle moyenne d'activité du groupe de salariés actifs participant au régime des crédits de congés de maladie.

## 4. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (SUITE)

Régimes de retraite

Les employés de la Société participent à des régimes de retraite des employés du gouvernement et des organismes publics. Ces régimes, administrés par la Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances du Québec, sont à prestations déterminées et comportent des garanties à la retraite et au décès. La comptabilité des régimes à cotisations déterminées est appliquée à ces régimes.

## 5. VENTES NETTES ET COÛT DES PRODUITS VENDUS

| | SUCCURSALES ET CENTRES SPÉCIALISÉS | GROSSISTES-ÉPICIERS | SOUS-TOTAL | BRASSEURS ET DISTRIBUTEURS DE BIÈRE | TOTAL 2004 | TOTAL 2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **VENTES BRUTES** | 2 014 243 $ | 398 609 $ | 2 372 852 $ | 280 172 $ | **2 653 024 $** | 2 413 460 $ |
| Moins : | | | | | | |
| – taxe de vente provinciale | 135 259 | 22 126 | 157 385 | 22 168 | **179 553** | 160 975 |
| – droit des titulaires de permis | 25 809 | – | 25 809 | – | **25 809** | 25 484 |
| – taxe spécifique | 74 237 | 26 621 | 100 858 | – | **100 858** | 94 693 |
| – droit spécifique | 19 565 | – | 19 565 | – | **19 565** | 18 766 |
| – taxe fédérale sur les produits et services | 118 431 | 19 243 | 137 674 | 19 032 | **156 706** | 140 341 |
| – escomptes et retours | 51 510 | – | 51 510 | – | **51 510** | 54 066 |
| – rémunération des agences | 4 172 | – | 4 172 | – | **4 172** | 3 672 |
| – rémunération des grossistes-épiciers | – | 39 560 | 39 560 | – | **39 560** | 38 284 |
| – prélèvements pour le Fonds environnemental | 2 398 | 631 | 3 029 | – | **3 029** | 3 088 |
| – prélèvements pour le Fonds Eau azur-vert | 1 831 | 355 | 2 186 | – | **2 186** | 2 287 |
| | 432 562 | 108 756 | 541 318 | 41 640 | **582 948** | 543 452 |
| **VENTES NETTES** | 1 581 681 $ | 289 853 $ | 1 831 534 $ | 238 532 $ | **2 070 076 $** | 1 870 008 $ |
| **COÛT DES PRODUITS VENDUS** | 692 779 $ | 121 638 $ | 814 417 $ | 238 742 $ | **1 053 159 $** | 935 687 $ |

## 6. CHARGE DE FINANCEMENT

| | 2004 | 2003 |
|---|---|---|
| Intérêts sur les emprunts bancaires | **4 034 $** | 4 378 $ |
| Intérêts sur les emprunts à terme à une société sous contrôle commun | **4 573** | 1 743 |
| Intérêts sur les débentures créditrices | **450** | 495 |
| Intérêts relatifs à l'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition | **1 108** | 1 182 |
| | **10 165** | 7 798 |
| Moins : intérêts sur les placements, dépôts à terme et autres | **(1 414)** | (1 284) |
| intérêts sur les débentures détenues | **(450)** | (495) |
| | **(1 864)** | (1 779) |
| | **8 301 $** | 6 019 $ |

## NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

27 mars 2004

(En milliers de dollars pour les tableaux)

### 7. DÉBITEURS

| | 2004 | 2003 |
|---|---|---|
| Grossistes-épiciers | 32 703 $ | 18 373 $ |
| Établissements licenciés, institutions et autres comptes commerciaux | 66 569 | 39 301 |
| Portion à court terme des débentures à recevoir | 500 | – |
| | 99 772 $ | 57 674 $ |

### 8. STOCKS

| | 2004 | 2003 |
|---|---|---|
| Boissons embouteillées | 282 100 $ | 246 986 $ |
| Boissons en vrac et matériaux de production | 6 872 | 8 306 |
| Fournitures diverses | 1 969 | 1 870 |
| | 290 941 $ | 257 162 $ |

### 9. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

| | COÛT | AMORTISSEMENT CUMULÉ | 2004 VALEUR NETTE | 2003 VALEUR NETTE |
|---|---|---|---|---|
| Terrains | 11 796 $ | – $ | 11 796 $ | 11 610 $ |
| Immeubles | 104 924 | 19 148 | 85 776 | 81 663 |
| Mobilier et équipement | 287 660 | 112 273 | 175 387 | 164 971 |
| Matériel roulant | 13 643 | 6 497 | 7 146 | 6 978 |
| Améliorations locatives | 44 627 | 17 215 | 27 412 | 26 503 |
| Pavage et stationnement | 3 177 | 2 312 | 865 | 993 |
| | 465 827 $ | 157 445 $ | 308 382 $ | 291 718 $ |

### 10. IMMEUBLE LOUÉ EN VERTU D'UN CONTRAT DE LOCATION-ACQUISITION

| | COÛT | AMORTISSEMENT CUMULÉ | 2004 VALEUR NETTE | 2003 VALEUR NETTE |
|---|---|---|---|---|
| Immeuble | 16 280 $ | 10 989 $ | 5 291 $ | 5 698 $ |

### 11. AUTRES ACTIFS

| | COÛT | AMORTISSEMENT CUMULÉ | 2004 VALEUR NETTE | 2003 VALEUR NETTE |
|---|---|---|---|---|
| Écart d'acquisition | 13 534 $ | 2 474 $ | 11 060 $ | 10 930 $ |
| Frais d'organisation | 1 675 | 1 158 | 517 | 762 |
| Autres | 485 | – | 485 | 741 |
| | 15 694 $ | 3 632 $ | 12 062 $ | 12 433 $ |

## 12. DÉCOUVERT ET EMPRUNTS BANCAIRES

| | 2004 | 2003 |
|---|---|---|
| Découvert bancaire | 54 927 $ | – $ |
| Emprunts à terme | 312 500 | 222 500 |
| | 367 427 $ | 222 500 $ |

La Société est autorisée par le gouvernement du Québec et par son conseil d'administration à effectuer des emprunts bancaires à terme de moins de un an sans que le total de ses emprunts excède 400 millions de dollars. Les emprunts bancaires au 27 mars 2004 sont constitués de cinq emprunts à terme totalisant 312,5 millions de dollars dont trois emprunts totalisant 201,5 millions de dollars auprès d'une société sous contrôle commun (six au 29 mars 2003, dont deux emprunts totalisant 5,5 millions de dollars auprès de la coentreprise et le reste auprès d'une société sous contrôle commun). Ces emprunts portent intérêt au taux de 2,30 % (2,87 % à 3,08 % en 2003) et viennent à échéance à 6 jours ou moins (6 jours ou moins en 2003).

## 13. FOURNISSEURS ET AUTRES CRÉDITEURS

| | 2004 | 2003 |
|---|---|---|
| Fournisseurs | 132 417 $ | 150 242 $ |
| Taxes et droits gouvernementaux | 41 320 | 47 302 |
| Rémunération et charges sociales | 35 785 | 29 307 |
| Portion à court terme des débentures à payer | | |
| et de l'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition | 1 295 | 712 |
| | 210 817 $ | 227 563 $ |

## 14. DÉBENTURES

Ce montant représente la quote-part de la Société dans les débentures non garanties de la coentreprise au montant de 12 millions de dollars (22 millions de dollars en 2003). Elles sont remboursables à raison de 4 versements de 2 millions de dollars à compter du 1er juillet 2004 et d'un versement final de 4 millions de dollars le 1er juillet 2009. La quote-part de la Société dans les montants de ces versements s'élève à 0,5 million de dollars et 1 million de dollars respectivement.

Au cours de l'exercice, la coentreprise a remboursé par anticipation un montant de 10 millions de dollars.

En cas de défaut, la Société aura le droit de convertir toute portion du capital et des intérêts courus en un nombre de parts de la coentreprise égal au montant des débentures converties divisé par la valeur aux livres d'une part au moment de la conversion.

En octobre 2002, une entente d'allégement d'intérêts sur les débentures a été ratifiée avec la coentreprise. Cette entente réduit le taux d'intérêt des débentures de 10 % à 8,66 % et est effective depuis le 1er octobre 2002.

## NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

27 mars 2004
(En milliers de dollars, sauf les tableaux)

### 15. OBLIGATION DÉCOULANT D'UN CONTRAT DE LOCATION-ACQUISITION

| | 2004 | 2003 |
|---|---|---|
| Obligation relative à la location d'un immeuble, remboursable jusqu'au 11 avril 2012 par versements mensuels de 152 000 $ incluant les intérêts calculés au taux annuel de 11 %, capitalisé semestriellement | 9 678 $ | 10 390 $ |
| Moins : tranche de l'obligation échéant à moins de un an | (795) | (712) |
| | 8 883 $ | 9 678 $ |

Versements des prochains exercices

| | CAPITAL | INTÉRÊTS | TOTAL |
|---|---|---|---|
| 2005 | 795 $ | 1 025 $ | 1 820 $ |
| 2006 | 887 | 933 | 1 820 |
| 2007 | 989 | 831 | 1 820 |
| 2008 | 1 104 | 716 | 1 820 |
| 2009 | 1 231 | 589 | 1 820 |
| 2010-2012 | 4 672 | 843 | 5 515 |
| | 9 678 $ | 4 937 $ | 14 615 $ |

### 16. PARTICIPATION DANS UNE COENTREPRISE

Le 31 mai 1999, la Société, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec, Les Vins Andrès du Québec ltée et 9072-3479 Québec inc. ont fusionné leurs activités commerciales respectives d'embouteillage et de commercialisation de certains vins et spiritueux et ont constitué Maison des Futailles, S.E.C., une coentreprise dans laquelle la Société a acquis une participation de 35 %. Le gain reporté découlant de l'opération, dont le solde est de 4,0 millions de dollars au 27 mars 2004 (4,3 millions de dollars au 29 mars 2003), est amorti sur une période de 20 ans. Le 1er avril 2001, la Société et le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec ont acquis les participations détenues par Les Vins Andrès du Québec ltée et 9072-3479 Québec inc. portant ainsi la participation de la Société dans la coentreprise à 50 %.

Au cours de l'exercice 2003, Maison des Futailles, S.E.C., a présenté dans ses états financiers une perte d'environ 1,5 million de dollars relativement à la liquidation d'une coentreprise. La Société a imputé à ses résultats consolidés sa quote-part de cette perte, soit un montant d'environ 0,75 million de dollars.

Les montants suivants représentent la quote-part détenue par la Société dans la coentreprise, y compris les produits, les charges et les comptes intersociétés qui ont été éliminés dans la consolidation.

| | 2004 | 2003 |
|---|---|---|
| RÉSULTATS | | |
| Ventes nettes | 39 482 $ | 45 749 $ |
| Coût des produits vendus | 26 652 | 32 401 |
| | 12 830 | 13 348 |
| Charges d'exploitation | 8 416 | 8 532 |
| Charge de financement | 895 | 1 294 |
| Amortissements | 1 035 | 2 038 |
| | 10 346 | 11 864 |
| | 2 484 | 1 484 |
| Perte relative à une participation dans une coentreprise | — | (750) |
| Bénéfice net | 2 484 $ | 734 $ |

## 16. PARTICIPATION DANS UNE COENTREPRISE (SUITE)

| | 2004 | 2003 |
|---|---|---|
| **BILAN** | | |
| Actif à court terme | 18 130 $ | 18 959 $ |
| Actif à long terme | 20 976 | 20 707 |
| | 39 106 $ | 39 666 $ |
| Passif à court terme | 8 288 $ | 5 396 $ |
| Passif à long terme | 5 104 | 11 000 |
| Capitaux propres | 25 714 | 23 270 |
| | 39 106 $ | 39 666 $ |
| **FLUX DE TRÉSORERIE** | | |
| Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation | 7 717 $ | 6 221 $ |
| Flux de trésorerie liés aux activités de financement | (5 037)$ | — $ |
| Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement | (1 257)$ | (878)$ |

## 17. AVANTAGES SOCIAUX

| | 2004 | 2003 |
|---|---|---|
| La charge de la Société au titre de ses régimes d'avantages sociaux se présente comme suit | | |
| Crédits de congés de maladie | | |
| Régime à prestations déterminées | 7 252 $ | 5 302 $ |
| Régimes de retraite | | |
| Régimes à cotisations déterminées | | |
| Services courants | 6 285 $ | 5 837 $ |
| La provision pour crédits de congés de maladie cumulés s'établit comme suit | | |
| Solde au début de l'exercice | 33 967 $ | 34 018 $ |
| Charge de l'exercice | 7 252 | 5 302 |
| Utilisation des crédits de congés de maladie cumulés | (4 633) | (4 521) |
| Transferts à des régimes enregistrés d'épargne-retraite d'employés | (501) | (832) |
| Solde à la fin de l'exercice | 36 085 $ | 33 967 $ |
| Obligations au titre des prestations constituées des crédits de congés de maladie cumulés (situation de capitalisation déficitaire) | 25 721 $ | 40 523 $ |

Les hypothèses actuarielles significatives retenues par la Société pour évaluer son obligation au titre des prestations futures sont les suivantes :

| | |
|---|---|
| Taux d'actualisation | 6,5 % en 2003<br>6,0 % en 2004 |
| Taux de croissance annuelle de la rémunération | 3,0 % en 2003 et pour les années suivantes |
| Taux d'utilisation des crédits de congés de maladie | 65 % en 2003 et pour les années suivantes |

## NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

27 mars 2004
(En milliers de dollars pour les tableaux)

### 18. ÉVENTUALITÉS ET ENGAGEMENTS

ÉVENTUALITÉS

Dans le cours normal de son exploitation, la Société fait face à des réclamations et poursuites diverses, principalement en dommages-intérêts, qui totalisent près de 15,1 millions de dollars. La direction de la Société conteste ces poursuites judiciaires et s'oppose donc à donner suite aux réclamations qui en découlent. Selon ses conseillers juridiques, les arguments de sa défense sont solides pour chacun des cas.

Aucune provision n'est comptabilisée dans les livres de la Société relativement à ces éventualités.

ENGAGEMENTS

En vertu de contrats de location-exploitation, la Société s'est engagée à payer un montant total de 303,4 millions de dollars pour la location de succursales et de certains entrepôts. Les versements des prochains exercices se chiffrent à :

| | |
|---|---|
| 2005 | 35 249 $ |
| 2006 | 34 633 $ |
| 2007 | 33 121 $ |
| 2008 | 31 569 $ |
| 2009 | 29 978 $ |
| 2010-2016 | 138 858 $ |

ENVIRONNEMENT

Les activités de la Société sont assujetties à des lois, règlements et directives sur l'environnement adoptés par les autorités gouvernementales. La direction considère que les risques environnementaux sont gérés adéquatement et qu'aucun passif actuel ou probable n'est envisageable.

### 19. INFORMATIONS SUR LES FLUX DE TRÉSORERIE

| | 2004 | 2003 |
|---|---|---|
| Les flux de trésorerie liés à l'exploitation incluent les éléments suivants : | | |
| Intérêts versés | 10 339 $ | 7 759 $ |
| La variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement se détaille ainsi : | | |
| Débiteurs | (41 598)$ | (6 553)$ |
| Stocks | (33 779) | 195 |
| Frais payés d'avance | 922 | (2 168) |
| Fournisseurs et autres créditeurs | (17 329) | 18 907 |
| | (91 784)$ | 10 381 $ |
| Les espèces et quasi-espèces à la fin de l'exercice comprennent les postes suivants : | | |
| Encaisse | 8 460 $ | 4 092 $ |
| Découvert bancaire | (54 927) | — |
| | (46 467)$ | 4 092 $ |

## 20. INSTRUMENTS FINANCIERS

JUSTE VALEUR DES INSTRUMENTS FINANCIERS

| | 2004 | | 2003 | |
|---|---|---|---|---|
| | JUSTE VALEUR | VALEUR COMPTABLE | JUSTE VALEUR | VALEUR COMPTABLE |
| Débentures à recevoir, 8,66 % échéant le 1er juillet 2009 | 3 037 $ | 3 000 $ | 5 426 $ | 5 500 $ |
| Débentures à payer, 8,66 % échéant le 1er juillet 2009 | 3 037 $ | 3 000 $ | 5 426 $ | 5 500 $ |
| Obligation découlant d'un contrat de location-acquisition | 11 143 $ | 9 678 $ | 11 627 $ | 10 390 $ |

La valeur comptable de certains instruments financiers qui viennent à échéance à court terme est présumée correspondre à leur juste valeur. Ces instruments financiers comprennent l'encaisse, les débiteurs à l'exception de la portion à court terme des débentures à recevoir, le découvert bancaire, les emprunts bancaires, les fournisseurs et autres créditeurs à l'exception des taxes et droits gouvernementaux et la portion à court terme des débentures à payer et l'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition, ainsi que le dividende.

La juste valeur des débentures à recevoir et à payer a été déterminée en actualisant les flux monétaires futurs aux taux d'intérêt dont la Société pourrait actuellement se prévaloir pour des débentures comportant des conditions et des échéances similaires.

La juste valeur de l'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition représente la valeur actualisée des versements mensuels futurs au taux d'intérêt annuel des obligations du gouvernement du Québec, capitalisé semestriellement et échéant en 2012, soit 7,33 % en 2004 (8,38 % en 2003).

RISQUE DE TAUX D'INTÉRÊT

Les débentures débitrices portent un taux d'intérêt fixe et exposent la Société au risque que le taux d'intérêt sur le marché soit supérieur à celui rattaché à cet élément d'actif.

L'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition et les débentures créditrices portent un taux d'intérêt fixe et exposent la Société au risque que le taux d'intérêt sur le marché soit inférieur à ceux rattachés à ces éléments de passif.

INSTRUMENTS FINANCIERS DÉRIVÉS

En vue de réduire les effets négatifs éventuels d'une baisse du dollar canadien sur le marché des changes, la Société a conclu des contrats de change à terme libellés en euros. Des contrats de change à terme de moins de 12 mois et libellés en euros étaient en cours à la fin de l'exercice terminé le 27 mars 2004 et leur juste valeur correspondait approximativement à leur montant contractuel respectif. Aucun contrat de change à terme n'avait cours à la fin de l'exercice 2003.

| | 2004 | 2003 |
|---|---|---|
| Contrats de change à terme en cours à la fin de l'exercice | | |
| Cours à terme moyen pondéré | 1,6455 $ | — $ |
| Montants contractuels (en milliers d'euros) | 5 000 € | — |

## 21. CHIFFRES COMPARATIFS

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

## INFORMATION TRIMESTRIELLE

Exercices terminés les 27 mars 2004 et 29 mars 2003
(Chiffres non vérifiés)

| | 2004 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | EXERCICE | T4 | T3 | T2 | T1 |
| Nombre de semaines | 52 | 12 | 16 | 12 | 12 |
| **RÉSULTATS FINANCIERS** | | | | | |
| (En millions de dollars) | | | | | |
| Ventes brutes | 2 653,0 | 514,2 | 958,6 | 607,7 | 572,5 |
| Ventes nettes | 2 070,1 | 389,0 | 740,8 | 493,2 | 447,1 |
| Bénéfice brut | 1 016,9 | 199,3 | 388,3 | 212,3 | 217,0 |
| Charges d'exploitation | 446,1 | 111,0 | 141,7 | 101,7 | 91,7 |
| Bénéfice net | 570,8 | 88,3 | 246,6 | 110,6 | 125,3 |
| Distributions à l'actionnaire | 606,0 | 205,0 | 154,0 | 103,0 | 144,0 |
| **VENTES NETTES PAR RÉSEAUX DE VENTE** | | | | | |
| (En millions de dollars) | | | | | |
| Succursales et centres spécialisés | 1 581,7 | 304,7 | 592,9 | 349,6 | 334,5 |
| Grossistes-épiciers | 249,9 | 55,6 | 96,0 | 36,0 | 62,3 |
| Brasseurs et distributeurs de bière | 238,5 | 28,7 | 51,8 | 107,6 | 50,4 |
| Total | 2 070,1 | 389,0 | 740,7 | 493,2 | 447,2 |
| **VOLUMES DES VENTES** | | | | | |
| (En millions de litres) | | | | | |
| Spiritueux | 17,3 | 3,3 | 6,6 | 3,9 | 3,5 |
| Vins | 109,8 | 21,3 | 40,4 | 23,4 | 24,7 |
| Bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées | 11,3 | 1,8 | 3,1 | 3,5 | 2,9 |
| Ventes totales excluant les bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière | 138,4 | 26,4 | 50,1 | 30,8 | 31,1 |
| Bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière | 203,6 | 19,9 | 122,0 | 29,0 | 32,7 |
| Total | 342,0 | 46,3 | 172,1 | 59,8 | 63,8 |

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

| Nombre de semaines | 2003 EXERCICE 52 | T4 12 | T3 16 | T2 12 | T1 12 |
|---|---|---|---|---|---|
| **RÉSULTATS FINANCIERS** | | | | | |
| (En millions de dollars) | | | | | |
| Ventes brutes | 2 413,5 | 442,5 | 925,3 | 544,0 | 501,7 |
| Ventes nettes | 1 870,0 | 340,8 | 716,5 | 422,8 | 389,9 |
| Bénéfice brut | 934,3 | 175,2 | 362,6 | 205,6 | 190,9 |
| Charges d'exploitation | 393,9 | 103,8 | 125,0 | 83,6 | 81,5 |
| Bénéfice net | 540,4 | 71,4 | 237,6 | 122,0 | 109,4 |
| Distributions à l'actionnaire | 540,0 | 186,0 | 146,0 | 97,0 | 111,0 |
| **VENTES NETTES PAR RÉSEAUX DE VENTE** | | | | | |
| (En millions de dollars) | | | | | |
| Succursales et centres spécialisés | 1 487,6 | 282,8 | 572,7 | 333,3 | 298,8 |
| Grossistes-épiciers | 232,3 | 35,5 | 100,5 | 47,2 | 49,1 |
| Brasseurs et distributeurs de bière | 150,1 | 22,5 | 43,3 | 42,3 | 42,0 |
| Total | 1 870,0 | 340,8 | 716,5 | 422,8 | 389,9 |
| **VOLUMES DES VENTES** | | | | | |
| (En millions de litres) | | | | | |
| Spiritueux | 16,9 | 3,2 | 6,6 | 3,6 | 3,5 |
| Vins | 105,3 | 19,5 | 40,4 | 23,3 | 22,1 |
| Bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées | 12,0 | 1,7 | 3,2 | 4,2 | 2,9 |
| Ventes totales excluant les bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière | 134,2 | 24,4 | 50,2 | 31,1 | 28,5 |
| Bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière | 110,1 | 16,5 | 32,4 | 31,0 | 30,2 |
| Total | 244,3 | 40,9 | 82,6 | 62,1 | 58,7 |

## RÉTROSPECTIVE DES 10 DERNIERS EXERCICES

Exercices terminés le dernier samedi du mois de mai
Chiffres non vérifiés

| | 2004 | 2003 | 2002 |
|---|---|---|---|
| **RÉSULTATS D'EXPLOITATION** | | | |
| (En millions de dollars) | | | |
| Ventes brutes | **2 653,0** | 2 413,5 | 2 183,4 |
| Ventes nettes | **2 070,1** | 1 870,0 | 1 692,0 |
| Bénéfice brut | **1 016,9** | 934,3 | 845,4 |
| Charges d'exploitation | **446,1** | 393,9 | 356,7 |
| Bénéfice net | **570,8** | 540,4 | 488,7 |
| **SITUATION FINANCIÈRE** | | | |
| (En millions de dollars) | | | |
| Actif total | **742,6** | 651,6 | 575,8 |
| Immobilisations corporelles | **313,7** | 297,4 | 214,6 |
| Fonds de roulement | **(243,6)** | (230,7) | (148,8) |
| Dette à long terme | **47,5** | 49,1 | 49,9 |
| Capitaux propres | **34,9** | 34,1 | 33,7 |
| **FLUX DE TRÉSORERIE** | | | |
| (En millions de dollars) | | | |
| Liquidités liées aux activités d'exploitation | **523,3** | 580,5 | 544,4 |
| Acquisitions d'immobilisations corporelles | **57,4** | 110,7 | 72,0 |
| Distributions à l'actionnaire | **606,0** | 509,0 | 441,0 |

* Exercice de 53 semaines

Note : Les changements de méthodes comptables, les fusions, les acquisitions et les cessions d'entreprises peuvent rendre la comparaison des données difficile d'un exercice à l'autre.

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée pour l'exercice courant.

| 2001* | 2000 | 1999 | 1998 | 1997 | 1996* | 1995 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| 1 [illegible] | 1 806,1 | 1 411,0 | 1 450,1 | 1 383,9 | 1 311,7 | 1 216,4 |
| 1 546,2 | 1 404,5 | 1 255,0 | 1 135,5 | 1 075,7 | 1 046,7 | 978,6 |
| 799,0 | 711,6 | 635,4 | 587,8 | 564,0 | 537,1 | 507,4 |
| 314,7 | 272,3 | 227,6 | 209,7 | 192,4 | 186,2 | 161,5 |
| 471,3 | 447,5 | 408,0 | 378,1 | 371,6 | 350,9 | 325,9 |
| | | | | | | |
| 442,4 | 372,5 | 310,6 | 256,3 | 246,7 | 211,8 | 195,6 |
| 162,6 | 103,2 | 82,5 | 76,9 | 74,3 | 67,7 | 65,8 |
| (44,2) | (33,9) | (9,3) | (3,4) | (4,9) | (6,2) | (5,3) |
| 46,2 | 32,4 | 26,7 | 28,2 | 28,1 | 25,0 | 27,8 |
| 32,6 | 46,1 | 45,4 | 45,4 | 41,3 | 33,7 | 34,9 |
| | | | | | | |
| 417,4 | 433,1 | 391,9 | 395,7 | 376,2 | 356,6 | 291,5 |
| 14,3 | 24,0 | 16,5 | 10,9 | 13,7 | 8,9 | 8,0 |
| 529,0 | 421,0 | 385,0 | 378,0 | 339,0 | 314,0 | 311,0 |

## RÉTROSPECTIVE DES 10 DERNIERS EXERCICES

Exercices terminés le dernier samedi du mois de mars
(Chiffres non vérifiés)

| ÉLÉMENTS CONSTITUANT LES VENTES BRUTES (En millions de dollars) | 2004 | 2003 | 2002 |
|---|---|---|---|
| **SOMMES VERSÉES DIRECTEMENT AU GOUVERNEMENT DU QUÉBEC** | | | |
| Dividende | 570,0 | 540,0 | 487,0 |
| Taxes et droits | 325,8 | 302,0 | 283,0 |
| | 895,8 | 842,0 | 770,0 |
| **SOMMES VERSÉES DIRECTEMENT AU GOUVERNEMENT DU CANADA** | | | |
| Taxes et droits | 296,4 | 283,2 | 258,5 |
| **SOMMES VERSÉES DIRECTEMENT AUX GOUVERNEMENTS PAR LA SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC** | 1 192,2 | 1 125,2 | 1 028,5 |
| **APPROVISIONNEMENT ET PRODUCTION** | 913,5 | 792,8 | 715,7 |
| **CHARGES D'EXPLOITATION** | 446,1 | 393,9 | 356,7 |
| **AUTRES ÉLÉMENTS** | | | |
| Retours, escomptes, rémunération des grossistes-épiciers et rémunération des agences | 95,2 | 96,1 | 76,1 |
| Prélèvements pour le Fonds Éduc'alcool inc. | 2,2 | 2,0 | 1,9 |
| Prélèvements pour le Fonds environnemental | 3,0 | 3,1 | 2,8 |
| Augmentation (diminution) des bénéfices non répartis | 0,8 | 0,4 | 1,7 |
| | 101,2 | 101,6 | 82,5 |
| **VENTES BRUTES TOTALES** | 2 653,0 | 2 413,5 | 2 183,4 |
| **MOINS : VENTES BRUTES AUX BRASSEURS ET DISTRIBUTEURS DE BIÈRE[1]** | (280,2) | (172,5) | (139,3) |
| **VENTES BRUTES EXCLUANT LES VENTES AUX BRASSEURS ET DISTRIBUTEURS DE BIÈRE** | 2 372,8 | 2 241,0 | 2 044,1 |

| 2001* | 2000 | 1999 | 1998 | 1997 | 1996* | 1995 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| 470,0 | 441,0 | 407,0 | 374,0 | 344,0 | 350,0 | 324,0 |
| 258,7 | 237,8 | 219,1 | 188,9 | 179,9 | 160,7 | 133,5 |
| 728,7 | 678,8 | 626,1 | 562,9 | 543,9 | 510,7 | 457,5 |
| | | | | | | |
| 252,9 | 233,1 | 207,1 | 190,1 | 182,6 | 177,0 | 170,2 |
| | | | | | | |
| 781,6 | 911,9 | 833,2 | 753,0 | 726,7 | 687,7 | 629,7 |
| 623,3 | 563,2 | 506,7 | 443,3 | 410,4 | 405,2 | 375,0 |
| 314,7 | 272,3 | 227,6 | 209,7 | 192,4 | 184,2 | 181,5 |
| | | | | | | |
| 72,4 | 55,0 | 41,2 | 39,1 | 45,0 | 30,0 | 25,9 |
| 1,0 | 1,0 | 0,9 | 0,8 | 0,8 | 0,8 | 0,8 |
| 2,5 | 3,2 | 0,4 | 0,2 | 1,0 | 0,9 | 0,9 |
| 1,4 | 0,3 | 1,0 | 4,0 | 7,9 | 0,9 | (0,1) |
| 77,3 | 58,7 | 43,5 | 44,1 | 54,6 | 32,6 | 30,2 |
| 1 996,9 | 1 806,1 | 1 611,0 | 1 450,1 | 1 383,9 | 1 311,7 | 1 216,4 |
| | | | | | | |
| (117,9) | (111,6) | (79,2) | (66,5) | (54,5) | (79,2) | (64,6) |
| | | | | | | |
| 1 879,0 | 1 694,5 | 1 531,8 | 1 383,6 | 1 329,4 | 1 232,5 | 1 151,8 |

## RETROSPECTIVE DES 10 DERNIERS EXERCICES

| | 2004 | 2003 | 2002 |
|---|---|---|---|
| **CHARGES D'EXPLOITATION** | | | |
| Rémunération et charges sociales | 265,1 | | |
| Frais d'occupation d'immeubles | 64,7 | | |
| Frais d'utilisation de l'équipement et des fournitures | 54,2 | | |
| Frais à la vente et communications | 12,6 | | |
| Autres charges d'exploitation | 49,5 | | |
| Poste exceptionnel | — | | |
| Charges d'exploitation | 446,1 | | |
| **RATIOS D'EXPLOITATION** | | | |
| Bénéfice brut | 55,5 | | |
| Bénéfice net | 31,2 | | |
| Approvisionnement et production | 28,4 | | |
| Sommes versées aux gouvernements | 50,2 | | |
| Charges d'exploitation | 18,8 | | |
| **AUTRES RENSEIGNEMENTS** | | | |
| Nombre d'employés | 4 803 | | |
| Nombre de succursales | 398 | | |
| Nombre d'agences | 403 | | |
| Nombre de produits commerciaux | 7 148 | | |

| 2001* | 2000 | 1999 | 1998 | 1997 | 1996* | 1995 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| 195,2 | 189,2 | 158,3 | 149,4 | 136,6 | 134,3 | 130,1 |
| 40,8 | 34,5 | 32,9 | 31,3 | 30,0 | 29,8 | 30,1 |
| 27,1 | 23,4 | 14,1 | 16,2 | 14,4 | 13,9 | 12,6 |
| 7,8 | 5,5 | 5,0 | 4,5 | 4,2 | 4,7 | 4,6 |
| 43,8 | 27,4 | 14,3 | 9,6 | 7,2 | 4,0 | 4,1 |
| – | (4,1) | – | – | – | – | – |
| 314,7 | 272,3 | 227,4 | 209,7 | 192,4 | 186,2 | 181,5 |
| | | | | | | |
| 54,4 | 54,4 | 33,6 | 34,4 | 34,9 | 35,4 | 35,3 |
| 33,4 | 33,7 | 34,4 | 35,1 | 36,2 | 34,2 | 35,5 |
| | | | | | | |
| 27,7 | 27,5 | 28,5 | 27,7 | 27,2 | 26,9 | 26,9 |
| 52,2 | 53,8 | 54,5 | 54,4 | 54,8 | 56,1 | 55,3 |
| 14,3 | 14,4 | 14,9 | 15,2 | 14,5 | 15,1 | 15,8 |
| | | | | | | |
| 4 579 | 3 406 | 3 131 | 2 794 | 2 771 | 2 684 | 2 650 |
| 370 | 341 | 341 | 337 | 342 | 329 | 341 |
| 253 | 153 | 154 | 154 | 155 | 155 | 154 |
| 5 396 | 4 575 | 4 299 | 4 004 | 4 194 | 3 857 | 3 686 |

## RÉTROSPECTIVE DES 10 DERNIERS EXERCICES

Exercices terminés le dernier samedi du mois de mars
(Chiffres non vérifiés)

| | 2004 | 2003 | 2002 |
|---|---|---|---|
| **VENTES NETTES PAR RÉSEAUX DE VENTE** | | | |
| (En millions de dollars et en millions de litres) | | | |
| Succursales et centres spécialisés | 1 581,7 | 1 487,6 | 1 349,9 |
| | 108,3 L | 105,3 | 97,7 |
| Grossistes-épiciers | 249,9 | 232,3 | 220,9 |
| | 30,1 L | 28,9 | 29,2 |
| Ventes nettes excluant les ventes aux brasseurs et distributeurs de bière | 1 831,6 | 1 719,9 | 1 570,8 |
| | 138,4 L | 134,2 | 126,9 |
| Brasseurs et distributeurs de bière | 238,5 | 150,1 | 121,2 |
| | 203,6 L | 110,1 | 84,4 |
| **VENTES NETTES TOTALES** | 2 070,1 | 1 870,0 | 1 692,0 |
| | 342,0 L | 244,3 | 211,3 |
| **VENTES NETTES PAR CATÉGORIES DE PRODUITS** | | | |
| (En millions de dollars et en millions de litres) | | | |
| Spiritueux | 427,5 | 414,2 | 400,7 |
| | 17,3 L | 16,9 | 15,7 |
| Vins | 1 322,4 | 1 221,9 | 1 104,6 |
| | 109,8 L | 105,3 | 100,9 |
| Bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées | 81,7 | 83,8 | 65,5 |
| | 11,3 L | 12,0 | 9,3 |
| Bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière | 238,5 | 150,1 | 121,2 |
| | 203,6 L | 110,1 | 84,4 |
| **VENTES NETTES TOTALES** | 2 070,1 | 1 870,0 | 1 692,0 |
| | 342,0 L | 244,3 | 211,3 |
| **SUPERFICIE DES LOCAUX** | | | |
| (En millions de pieds carrés) | | | |
| Succursales et centres spécialisés | 1 595,7 | 1 542,9 | 1 306,3 |
| Entrepôts | 983,9 | 983,9 | 817,9 |

| 2001* | 2000 | 1999 | 1998 | 1997 | 1996* | 1995 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| 1.222,5 | 1.095,8 | 991,8 | 892,1 | 839,6 | 799,8 | 760,9 |
| 89,0 | 79,0 | 76,4 | 70,8 | 67,2 | 64,6 | 62,2 |
| 221,2 | 211,7 | 194,4 | 184,1 | 189,3 | 170,1 | 164,3 |
| 70,6 | 32,0 | 31,6 | 29,6 | 31,7 | 29,3 | 28,7 |
| | | | | | | |
| 1.443,7 | 1.307,5 | 1.166,2 | 1.077,2 | 1.027,9 | 969,9 | 918,2 |
| 119,4 | 111,0 | 107,3 | 100,4 | 98,9 | 93,9 | 90,9 |
| 103,8 | 99,0 | 98,8 | 96,3 | 47,8 | 70,8 | 60,4 |
| 40,9 | 76,6 | 62,9 | 53,1 | 43,6 | 69,9 | 54,1 |
| | | | | | | |
| 1.544,2 | 1.404,5 | 1.255,0 | 1.135,5 | 1.075,7 | 1.040,7 | 978,6 |
| 203,3 | 187,6 | 170,1 | 163,8 | 142,5 | 163,8 | 143,0 |
| | | | | | | |
| 981,1 | 357,7 | 342,8 | 334,2 | 328,7 | 327,4 | 322,5 |
| 14,5 | 13,2 | 14,3 | 14,2 | 14,2 | 14,2 | 14,3 |
| 1.225,9 | 919,6 | 795,9 | 687,1 | 648,2 | 592,5 | 549,3 |
| 87,1 | 89,9 | 82,7 | 76,3 | 79,2 | 71,3 | 68,4 |
| 42,5 | 40,8 | 57,5 | 50,9 | 54,0 | 49,8 | 46,4 |
| 5,8 | 5,9 | 10,0 | 9,1 | 9,5 | 6,7 | 8,7 |
| 107,5 | 97,0 | 68,8 | 58,3 | 47,8 | 70,8 | 60,4 |
| 40,9 | 76,6 | 62,9 | 53,1 | 43,6 | 69,9 | 54,1 |
| | | | | | | |
| 1.544,2 | 1.404,5 | 1.255,0 | 1.135,5 | 1.075,7 | 1.040,7 | 978,6 |
| 203,3 | 187,6 | 170,1 | 163,8 | 142,5 | 163,8 | 143,0 |
| | | | | | | |
| 2.125,3 | 1.167,6 | 1.147,9 | 1.114,6 | 1.139,5 | 1.117,0 | 1.250,8 |
| 848,1 | 758,8 | 658,8 | 658,8 | 672,3 | 770,8 | 770,8 |

# CODE D'ÉTHIQUE ET DE DÉONTOLOGIE DES ADMINISTRATEURS DE LA SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC

## PRÉAMBULE

Considérant que les membres du conseil d'administration doivent se doter d'un code d'éthique et de déontologie dans le respect des principes et règles édictés par le *Règlement sur l'éthique et la déontologie des administrateurs publics* (ci-après appelé « *Règlement* ») adopté dans le cadre de la *Loi sur le ministère du Conseil exécutif* (L.R.Q., c. M-30, a. 3.0.1 et 3.0.2; 1997, c. 6, a. 11);

Considérant que la loi et le *Règlement sur l'éthique et la déontologie des administrateurs publics* prévoient des principes d'éthique et des règles de déontologie applicables aux administrateurs, lesquels sont en partie reproduits à titre informatif à l'*Annexe 1* du présent code;

Considérant que l'adoption d'un code d'éthique et de déontologie a pour objet de préserver et de renforcer le lien de confiance des citoyens dans l'intégrité et l'impartialité de l'administration de la Société, de favoriser la transparence et de responsabiliser l'administration et les administrateurs publics;

Considérant que les membres du conseil d'administration désirent doter l'entreprise d'un code d'éthique et de déontologie propre à l'entreprise;

En conséquence de ce qui précède, les membres du conseil d'administration adoptent le code d'éthique et de déontologie qui suit :

## SECTION 1.
## INTERPRÉTATION

1. Dans le présent code, à moins que le contexte n'indique un sens différent :

a) « administrateur » désigne un membre du conseil d'administration de la Société, qu'il exerce ou non une fonction à plein temps;

b) « association » désigne une association ou un regroupement de personnes ayant un intérêt direct ou indirect dans le commerce des boissons alcooliques ou l'organisation du commerce des boissons alcooliques;

c) « autorité compétente » désigne le secrétaire général associé responsable des emplois supérieurs au ministère du Conseil exécutif;

d) « conjoint » comprend les époux ainsi que les personnes vivant maritalement l'une avec l'autre depuis plus d'un an;

e) « conseil » désigne le conseil d'administration de la Société;

f) « contrat » comprend un contrat projeté;

g) « entreprise » désigne toute forme d'unité économique de production de biens ou de services ou de toute autre affaire à caractère commercial, industriel ou financier;

h) « famille immédiate » désigne le conjoint et les enfants à charge;

i) « loi » désigne la *Loi sur la Société des alcools du Québec*, L.R.Q., c. S-13, telle qu'elle a été amendée et modifiée à l'occasion; et

j) « Société » désigne Société des alcools du Québec.

2. Dans le présent code, l'interdiction de poser un geste inclut la tentative de poser ce geste et/ou l'incitation à le poser.

## SECTION 2.
## DISPOSITIONS GÉNÉRALES

3. Le présent code a pour objet d'établir les principes d'éthique et les règles de déontologie de la Société.

Les principes d'éthique tiennent compte de la mission de la Société, des valeurs qui sous-tendent son action et de ses principes généraux de gestion.

Les règles de déontologie portent sur les devoirs et obligations des administrateurs; elles les explicitent et les illustrent de façon indicative.

4. L'administrateur est tenu, dans l'exercice de ses fonctions, de respecter les principes d'éthique et les règles de déontologie prévus par la loi et le *Règlement sur l'éthique et la déontologie des administrateurs publics*, ainsi que ceux établis dans le présent code d'éthique et de déontologie. En cas de divergence, les dispositions les plus exigeantes doivent s'appliquer.

5. Dans les 30 jours de l'adoption du présent code par le conseil, chaque administrateur doit compléter et signer l'attestation reproduite à l'*Annexe 2* du présent code; cette attestation, une fois complétée, est remise au président du conseil, qui doit la remettre au secrétaire de la Société aux fins de conservation.

Chaque nouvel administrateur doit faire de même dans les 30 jours de sa nomination.

6. L'administrateur s'engage à collaborer avec le président du conseil et à se conformer aux avis qu'il peut être appelé à donner verbalement ou par écrit.

## SECTION 3.
## PRINCIPES D'ÉTHIQUE

7. Pendant toute la durée de son mandat, l'administrateur doit agir avec prudence, diligence, honnêteté et loyauté dans l'intérêt de la Société.

L'administrateur doit accomplir sa tâche avec efficacité, assiduité et dans le respect du droit et de l'équité.

Dans l'exécution de ses fonctions, l'administrateur fait bénéficier ses collègues et la Société des connaissances ou aptitudes qu'il a acquises au cours de sa carrière.

8. L'administrateur ne peut exercer ses fonctions dans son propre intérêt ni dans celui d'un tiers.

9. L'administrateur prend ses décisions de façon à assurer et à maintenir le lien de confiance avec les clients, les fournisseurs, les partenaires de la Société ainsi qu'avec le gouvernement.

10. L'administrateur doit assurer et préserver la confidentialité des informations qu'il obtient dans l'exercice de ses fonctions d'administrateur; il doit s'assurer de la destruction de tout document confidentiel lorsque ce dernier n'est plus nécessaire à l'exécution de son mandat d'administrateur; il doit user de retenue dans ses conversations afin de ne pas favoriser une partie au détriment d'une autre sur le plan des liens d'affaires qu'elle a ou pourrait avoir avec la Société.

11. Par souci de transparence, les décisions du conseil d'administration sont, sauf décision contraire du conseil pour des motifs sérieux, publiques; par ailleurs, les délibérations, les positions défendues par les membres ainsi que les votes de ces derniers sont confidentiels.

## SECTION 4.
## RÈGLES DE DÉONTOLOGIE

12. L'administrateur doit éviter de se placer dans une situation de conflit entre son intérêt personnel et les obligations de ses fonctions. Il doit éviter de se placer dans toute situation pouvant jeter un doute raisonnable sur sa capacité de s'acquitter de ses devoirs avec loyauté sans partage.

13. L'administrateur à temps plein ne peut, sous peine de révocation, avoir un intérêt direct ou indirect dans un organisme, une entreprise ou une association mettant en conflit son intérêt personnel et celui de la Société. Toutefois, cette révocation n'a pas lieu si un tel intérêt lui échoit par succession ou donation pourvu qu'il y renonce ou en dispose avec diligence.

Tout autre administrateur qui a ou doit l'employeur à un intérêt direct ou indirect dans un organisme, une entreprise, un contrat ou une association doit dénoncer par écrit cet intérêt au président du conseil d'administration et, le cas échéant, s'abstenir de participer à toute délibération et à toute décision portant sur l'organisme, l'entreprise, le contrat ou l'association dans lequel il a cet intérêt. Il doit en outre se retirer de la séance pour la durée des délibérations et du vote relatifs à cette question.

Il doit également dénoncer dès qu'il en a connaissance les droits qu'il peut faire valoir contre la Société, en indiquant, le cas échéant, leur nature et leur valeur.

14. L'administrateur est tenu à la discrétion sur ce dont il a connaissance dans l'exercice ou à l'occasion de l'exercice de ses fonctions et est tenu, à tout moment, de respecter le caractère confidentiel de l'information ainsi reçue.

Tout document identifié par le conseil d'administration ou par le secrétaire général comme étant confidentiel revêt un caractère confidentiel et ne peut être transmis, communiqué ou son contenu divulgué à quiconque par l'administrateur sans une autorisation expresse du conseil.

15. L'administrateur ne peut accepter aucun cadeau, marque d'hospitalité ou autre avantage d'une personne en relation d'affaires avec la Société ou d'une personne liée au commerce des boissons alcooliques, autres que ceux d'usage et d'une valeur modeste.

Tout autre cadeau, marque d'hospitalité ou avantage reçu doit être retourné au donateur ou à la Société.

16. L'administrateur ne peut accepter ni solliciter pour lui-même ou pour un tiers aucun avantage ou bénéfice d'une personne, entreprise ou association traitant affaires avec la Société ou agissant au nom ou pour le bénéfice d'une telle personne, entreprise ou association, si cet avantage ou bénéfice est destiné à ou susceptible de l'influencer dans l'exercice de ses fonctions ou de générer des attentes en ce sens.

17. Sous réserve du présent code, l'administrateur ne peut prendre d'engagement à l'égard de tiers ni leur accorder aucune garantie relativement au vote qu'il peut être appelé à donner ou à quelque décision que ce soit que le conseil peut être appelé à prendre.

18. Le vote d'un administrateur donné en contravention des dispositions du présent code, ou alors que l'administrateur est en défaut de produire la déclaration visée par l'article 22, ne peut être déterminant.

## SECTION 5.
## DIVULGATION ET ABSTENTION

19. La divulgation requise à l'article 13 se fait lors de la première réunion :

a) au cours de laquelle le contrat ou la question concernée est à l'étude ; ou

b) suivant le moment où l'administrateur qui n'avait aucun intérêt dans le contrat ou la question concernée à l'étude en acquiert un ; ou

c) suivant le moment où l'administrateur acquiert un intérêt dans le contrat déjà conclu ; ou

d) suivant le moment où devient administrateur toute personne ayant un intérêt dans un contrat ou une question sous étude.

20. L'administrateur doit effectuer la divulgation requise à l'article 13, dès qu'il a connaissance d'un contrat visé par cet article et qui, dans le cadre de l'activité commerciale normale de la Société, ne requiert pas l'approbation des administrateurs.

21. Les articles 12, 13, 19 et 20 s'appliquent également lorsque l'intérêt concerné est détenu par un membre de la famille immédiate de l'administrateur.

22. L'administrateur doit remettre au président du conseil, dans les 30 jours de sa nomination et le 31 mars de chaque année où il demeure en fonction, une déclaration en la forme prévue à l'*Annexe 1* et contenant les informations suivantes :

a) le nom de toute entreprise dans laquelle il détient, directement ou indirectement, des valeurs mobilières ou des biens, incluant des parts sociales, en précisant la nature et la quantité en nombre et en proportion des valeurs mobilières détenues et la valeur des biens ;

b) le nom de toute entreprise pour laquelle il exerce des fonctions ou dans laquelle il a un intérêt direct ou indirect sous forme de créance, droit, priorité, hypothèque ou avantage financier ou commercial significatif ;

c) le nom de toute association dans laquelle il exerce des fonctions ou dans laquelle il est membre en précisant ses fonctions le cas échéant ainsi que les objets visés par cette association.

L'administrateur pour qui les dispositions des paragraphes a) à c) ne trouvent pas d'application doit remplir une déclaration à cet effet et la remettre au président du conseil.

L'administrateur doit également produire une telle déclaration dans les 30 jours de la survenance d'un changement significatif à son contenu.

Les déclarations remises en vertu du présent article sont traitées de façon confidentielle.

23. Le président du conseil remet les déclarations reçues en application des articles 13 et 19 à 22 au secrétaire de la Société, qui les conserve dans les dossiers corporatifs de la Société.

## SECTION 6.
## ADMINISTRATEURS NOMMÉS SUR D'AUTRES CONSEILS

24. La personne nommée par la Société afin d'exercer des fonctions d'administrateur auprès d'un autre organisme ou entreprise (ci-après la « Personne nommée ») est tenue de respecter les principes d'éthique et les règles de déontologie prévus par la loi, le Règlement et par le présent code, ainsi que ceux établis dans le code d'éthique et de déontologie de tel organisme ou entreprise. En cas de divergence, les principes et les règles les plus exigeants s'appliquent.

25. L'administrateur n'a droit, pour l'exercice de ses fonctions, qu'à la seule rémunération reliée à celle-ci. Cette rémunération ne peut comprendre, même en partie, des avantages pécuniaires tels que ceux établis notamment par des mécanismes d'intéressement basés sur la variation de la valeur des actions ou sur la participation au capital-actions de l'entreprise. Toutefois, toute rémunération allouée au président directeur général ou à l'officier occupant un poste à temps plein au sein de la Société doit être versée directement au nom de la Société.

26. Sous réserve de ses engagements de confidentialité et de ses devoirs d'honnêteté et de loyauté et généralement, des engagements de même nature découlant de la loi et du code d'éthique de l'organisme ou de l'entreprise au sein duquel la Personne nommée exerce des fonctions d'administrateur, cette dernière doit informer la Société de toute question soulevée à l'ordre du jour d'une réunion du conseil d'administration de tel organisme ou entreprise qui pourrait avoir un impact significatif soit sur le plan financier ou soit sur la réputation ou sur les opérations de la Société. La Personne nommée est tenue d'informer la Société de toute telle question dans un délai raisonnable, et ce, préalablement aux votes des administrateurs sur cette question.

## SECTION 7.
## DISPENSES

27. Les dispositions du présent code relatives aux déclarations et aux conflits d'intérêts ne s'appliquent pas :

a) à la détention d'intérêts par l'intermédiaire d'un fonds commun de placement à la gestion duquel l'administrateur ne participe ni directement ni indirectement ;

b) à la détention d'intérêts par l'intermédiaire d'une fiducie sans droit de regard dont le bénéficiaire ne peut prendre connaissance de la composition ;

c) à un intérêt qui, de par sa nature et son étendue, est commun à la population en général ou à un secteur particulier dans lequel œuvre l'administrateur ;

d) à la détention de titres émis ou garantis par un organisme ou une entreprise du gouvernement au sens de la *Loi sur le vérificateur général* (L.R.Q., chapitre V-5.01) à des conditions identiques pour tous.

## SECTION 8.
## PROCESSUS DISCIPLINAIRE

28. Le président du conseil veille à l'application du présent code, en interprète les dispositions et s'assure du respect des principes d'éthique et des règles de déontologie par les administrateurs.

29. Le président du conseil a pour mandat :

a) d'engager et encadrer le processus d'élaboration et d'évaluation du code d'éthique et de déontologie ;

b) d'assurer la formation et l'information des administrateurs quant au contenu et aux modalités d'application du code d'éthique et de déontologie ;

c) de donner son avis et de fournir son soutien à la Société et à tout administrateur confronté à une situation qu'il estime poser un problème ;

d) de traiter toute demande d'information relative au présent code ;

e) de faire enquête de sa propre initiative ou sur réception d'allégations d'irrégularités au présent code.

30. Le secrétaire de la Société tient des archives où il conserve, notamment, les déclarations, divulgations et attestations qui doivent lui être transmises en vertu du présent code ainsi que les rapports, décisions et avis consultatifs.

31. Le président du conseil peut consulter et recevoir des avis de conseillers ou experts externes sur toute question qu'il juge à propos.

32. Le président du conseil préserve l'anonymat des plaignants, requérants et informateurs à moins d'intention manifeste à l'effet contraire. Il ne peut être contraint de révéler une information susceptible de dévoiler leur identité, sauf si la loi ou le tribunal l'exige.

33. Lorsque le président du conseil a des motifs raisonnables de croire qu'un administrateur n'a pas respecté l'une ou l'autre des dispositions du présent code, il en informe immédiatement l'autorité compétente en lui remettant une copie complète de son dossier.

34. Tout employé, officier ou administrateur de la Société peut, de sa propre initiative, déposer une plainte contre un administrateur auprès de l'autorité compétente.

35. Le dossier de plainte est traité par l'autorité compétente et une sanction, le cas échéant, est imposée à l'administrateur en défaut conformément à ce que prévoit le *Règlement sur l'éthique et la déontologie des administrateurs publics*.

## SECTION 9.
## DISPOSITIONS FINALES

36. Le présent code d'éthique et de déontologie entre en vigueur à compter de la séance qui suit celle de son adoption par le conseil d'administration de la Société.

Il n'a aucun effet rétroactif.

37. Sauf consentement unanime des membres présents du conseil d'administration de la Société, toute proposition visant la modification du code d'éthique et de déontologie devra faire l'objet d'un dépôt à une réunion régulière du conseil d'administration précédant la réunion où elle sera débattue.

## ANNEXE 1. EXTRAITS DE LOIS ET RÈGLEMENT RELATIFS AUX PRINCIPES D'ÉTHIQUE ET AUX RÈGLES DE DÉONTOLOGIE APPLICABLES AUX ADMINISTRATEURS PUBLICS

### *LOI SUR LA SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC*

(Conflit d'intérêt)

13. Aucun membre du conseil d'administration qui exerce une fonction à plein temps au sein de la Société ne peut, sous peine de déchéance de sa charge, avoir un intérêt direct ou indirect dans une entreprise mettant en conflit son intérêt personnel et celui de la Société. Toutefois, cette déchéance n'a pas lieu si cet intérêt lui échoit par succession ou par donation pourvu qu'il y renonce ou en dispose avec diligence.

(Révélation d'intérêt)

Tout autre membre du conseil d'administration ayant un intérêt dans une entreprise doit, sous peine de déchéance de sa charge, le révéler par écrit au président du conseil et s'abstenir de participer à toute décision portant sur l'entreprise dans laquelle il a un intérêt.

### *CODE CIVIL DU QUÉBEC*

Art. 321. L'administrateur est considéré comme mandataire de la personne morale. Il doit, dans l'exercice de ses fonctions, respecter les obligations que la loi, l'acte constitutif et les règlements lui imposent et agir dans les limites des pouvoirs qui lui sont conférés.

Art. 322. L'administrateur doit agir avec prudence et diligence.

Il doit aussi agir avec honnêteté et loyauté dans l'intérêt de la personne morale.

Art. 323. L'administrateur ne peut confondre les biens de la personne morale avec les siens ; il ne peut utiliser, à son profit ou au profit d'un tiers, les biens de la personne morale ou l'information qu'il obtient en raison de ses fonctions à moins qu'il ne soit autorisé à le faire par les membres de la personne morale.

Art. 324. L'administrateur doit éviter de se placer dans une situation de conflit entre son intérêt personnel et ses obligations d'administrateur.

Il doit dénoncer à la personne morale tout intérêt qu'il a dans une entreprise ou une association susceptible de le placer en situation de conflit d'intérêts, ainsi que les droits qu'il peut faire valoir contre elle, en indiquant, le cas échéant, leur nature et leur valeur. Cette dénonciation d'intérêts est consignée au procès-verbal des délibérations du conseil d'administration ou à ce qui en tient lieu.

Art. 325. Tout administrateur peut, même dans l'exercice de ses fonctions, acquérir, directement ou indirectement, des droits dans les biens qu'il administre ou contracter avec la personne morale.

Il doit signaler aussitôt le fait à la personne morale, en indiquant la nature et la valeur des droits qu'il acquiert, et demander que le fait soit consigné au procès-verbal des délibérations du conseil d'administration ou à ce qui en tient lieu. Il doit, sauf nécessité, s'abstenir de délibérer et de voter sur la question. La présente règle ne s'applique pas, toutefois, aux questions qui concernent la rémunération de l'administrateur ou ses conditions de travail.

Art. 326. Lorsque l'administrateur de la personne morale omet de dénoncer correctement et sans délai une acquisition ou un contrat, le tribunal, à la demande de la personne morale ou d'un membre, peut, entre autres mesures, annuler l'acte ou ordonner à l'administrateur de rendre compte et de remettre à la personne morale le profit réalisé ou l'avantage reçu.

L'action doit être intentée dans l'année qui suit la connaissance de l'acquisition ou du contrat.

### *RÈGLEMENT SUR L'ÉTHIQUE ET LA DÉONTOLOGIE DES ADMINISTRATEURS PUBLICS*

Chapitre II
Principes d'éthique et règles générales de déontologie

4. Les administrateurs publics sont nommés ou désignés pour contribuer, dans le cadre de leur mandat, à la réalisation de la mission de l'État et, le cas échéant, à la bonne administration de ses biens.

Leur contribution doit être faite dans le respect du droit, avec honnêteté, loyauté, prudence, diligence, efficacité, assiduité et équité.

5. L'administrateur public est tenu, dans l'exercice de ses fonctions, de respecter les principes d'éthique et les règles de déontologie prévus par la loi et le présent règlement, ainsi que ceux établis dans le code d'éthique et de déontologie qui lui est applicable. En cas de divergence, les principes et les règles les plus exigeants s'appliquent.

Il doit, en cas de doute, agir selon l'esprit de ces principes et de ces règles. Il doit de plus organiser ses affaires personnelles de telle sorte qu'elles ne puissent nuire à l'exercice de ses fonctions.

L'administrateur public qui, à la demande d'un organisme ou d'une entreprise du gouvernement, exerce des fonctions d'administrateur dans un autre organisme ou entreprise, ou en est membre, est tenu aux mêmes obligations.

6. L'administrateur public est tenu à la discrétion sur ce dont il a connaissance dans l'exercice ou à l'occasion de l'exercice de ses fonctions et est tenu, à tout moment, de respecter le caractère confidentiel de l'information ainsi reçue.

Cette obligation n'a pas pour effet d'empêcher un administrateur public représentant ou lié à un groupe d'intérêts particulier de le consulter ni de lui faire rapport, sauf si l'information est confidentielle suivant la loi ou si le conseil d'administration exige le respect de la confidentialité.

7. L'administrateur public doit, dans l'exercice de ses fonctions, prendre ses décisions indépendamment de toutes considérations politiques partisanes.

8. Le président du conseil d'administration, le premier dirigeant d'un organisme ou d'une entreprise et les administrateurs publics à temps plein doivent faire preuve de réserve dans la manifestation publique de leurs opinions politiques.

9. L'administrateur public doit éviter de se placer dans une situation de conflit entre son intérêt personnel et les obligations de ses fonctions.

Il doit dénoncer à l'organisme ou à l'entreprise dans lequel il est nommé ou désigné tout intérêt direct ou indirect qu'il a dans un organisme, une entreprise ou une association susceptible de le placer dans une situation de conflit d'intérêts, ainsi que les droits qu'il peut faire valoir contre l'organisme ou l'entreprise, en indiquant, le cas échéant, leur nature et leur valeur.

Sous réserve de l'article 6, l'administrateur public nommé ou désigné dans un autre organisme ou entreprise doit faire aussi cette dénonciation à l'autorité qui l'a nommé ou désigné.

10. L'administrateur public à temps plein ne peut, sous peine de révocation, avoir un intérêt direct ou indirect dans un organisme, une entreprise ou une association mettant en conflit son intérêt personnel et celui de l'organisme ou de l'entreprise dans lequel il est nommé ou désigné. Toutefois, cette révocation n'a pas lieu si un tel intérêt lui échoit par succession ou donation pourvu qu'il y renonce ou en dispose avec diligence.

Tout autre administrateur public qui a un intérêt direct ou indirect dans un organisme, une entreprise ou une association qui met en conflit son intérêt personnel et celui de l'organisme ou entreprise dans lequel il est nommé ou désigné doit, sous peine de révocation, dénoncer par écrit cet intérêt au président du conseil d'administration et, le cas échéant, s'abstenir de participer à toute délibération et à toute décision portant sur l'organisme, l'entreprise ou l'association dans lequel il a cet intérêt. Il doit en outre se retirer de la séance pour la durée des délibérations et du vote relatifs à cette question.

Le présent article n'a toutefois pas pour effet d'empêcher un administrateur public de se prononcer sur des mesures d'application générale relatives aux conditions de travail au sein de l'organisme ou de l'entreprise par lesquelles il serait aussi visé.

11. L'administrateur public ne doit pas confondre les biens de l'organisme ou de l'entreprise avec les siens et ne peut les utiliser à son profit ou au profit du tiers.

12. L'administrateur public ne peut utiliser à son profit ou au profit de tiers l'information obtenue dans l'exercice ou à l'occasion de l'exercice de ses fonctions.

Cette obligation n'a pas pour effet d'empêcher un administrateur public représentant ou lié à un groupe d'intérêts particulier de le consulter ni de lui faire rapport, sauf si l'information est confidentielle suivant la loi ou si le conseil d'administration exige le respect de la confidentialité.

13. L'administrateur public à plein temps doit exercer ses fonctions de façon exclusive sauf si l'autorité qui l'a nommé ou désigné le nomme ou le désigne aussi à d'autres fonctions. Il peut, toutefois, avec le consentement écrit du président du conseil d'administration, exercer des activités didactiques pour lesquelles il peut être rémunéré et des activités non rémunérées dans des organismes sans but lucratif.

Le président du conseil d'administration peut pareillement être autorisé par le secrétaire général du Conseil exécutif. Toutefois, le président du conseil d'administration d'un organisme ou d'une entreprise du gouvernement qui détient cent pour cent des actions d'un autre organisme ou entreprise du gouvernement est l'autorité qui peut donner une telle autorisation au président du conseil d'administration de ce dernier organisme ou entreprise.

14. L'administrateur public ne peut accepter aucun cadeau, marque d'hospitalité ou autre avantage que ceux d'usage et d'une valeur modeste.

Tout autre cadeau, marque d'hospitalité ou avantage reçu doit être retourné au donateur ou à l'État.

15. L'administrateur public ne peut, directement ou indirectement, accorder, solliciter ou accepter une faveur ou un avantage indu pour lui-même ou pour un tiers.

16. L'administrateur public doit, dans l'exercice de ses fonctions, éviter de se laisser influencer par des offres d'emploi.

17. L'administrateur public qui a cessé d'exercer ses fonctions doit se comporter de façon à ne pas tirer d'avantages indus de ses fonctions antérieures au service de l'organisme ou de l'entreprise.

18. L'administrateur public qui a cessé d'exercer ses fonctions ne doit pas divulguer une information confidentielle qu'il a obtenue ni donner à quiconque des conseils fondés sur de l'information non disponible au public concernant l'organisme ou l'entreprise pour lequel il a travaillé, ou un autre organisme ou entreprise avec lequel il avait des rapports directs importants au cours de l'année qui a précédé la fin de son mandat.

Il lui est interdit, dans l'année qui suit la fin de ses fonctions, d'agir au nom ou pour le compte d'autrui relativement à une procédure, à une négociation ou à une autre opération à laquelle l'organisme ou l'entreprise pour lequel il a agi est partie et sur laquelle il détient de l'information non disponible au public.

Les administrateurs publics d'un organisme ou d'une entreprise visé au premier alinéa ne peuvent traiter, dans les circonstances qui sont prévues à cet alinéa, avec l'administrateur public qui y est visé dans l'année où celui-ci a quitté ses fonctions.

19. Le président du conseil d'administration doit s'assurer du respect des principes d'éthique et des règles de déontologie par les administrateurs publics de l'organisme ou de l'entreprise.

## ANNEXE 2. ATTESTATION

Je, soussigné(e), , domicilié(e) et résidant au , en la ville de , province de Québec, administrateur à la Société des alcools du Québec, déclare avoir pris connaissance du code d'éthique et de déontologie des administrateurs de la Société des alcools du Québec adopté par le conseil d'administration le et en comprendre le sens et la portée.

Je, par la présente, me déclare lié(e) envers la Société des alcools du Québec par chacune des dispositions dudit code d'éthique et de déontologie des administrateurs de la Société des alcools du Québec tout comme s'il s'agissait d'un engagement contractuel de ma part.

DONNÉ À , CE e JOUR DU MOIS DE 200 .

Témoin

Administrateur

## ANNEXE 3. AVERTISSEMENT

Le déclarant, pour comprendre la portée de ses obligations, devrait se référer au code d'éthique et de déontologie des administrateurs de la Société des alcools du Québec et, en particulier, aux notions d'entreprise et d'intérêt telles qu'elles sont précisées au code d'éthique et de déontologie.

Déclaration :

Je , administrateur de la Société des alcools du Québec, déclare les intérêts suivants :

1. Fonctions que j'exerce ou intérêts que je détiens dans les entreprises suivantes, telle que cette expression est définie au code d'éthique et de déontologie :

**Nature du lien ou de l'intérêt**

| Entreprise | Fonction | Créancier | Nombre d'actions ou de parts détenues | Autre | Pourcentage des parts détenues |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |

2. Au meilleur de ma connaissance, la liste des entreprises, telles que cette expression est définie au code d'éthique et de déontologie, à l'égard desquelles mon employeur, la personne morale, la société ou autre entreprise dont je suis propriétaire, actionnaire, administrateur ou dirigeant, exerce des fonctions ou détient des intérêts :

**Nature du lien ou de l'intérêt**

| Entreprise | Fonction | Créancier | Nombre d'actions ou de parts détenues | Autre | Pourcentage des parts détenues |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |

3. Fonctions que moi-même, mon employeur, la personne morale, la société ou l'entreprise dont je suis propriétaire, actionnaire, administrateur ou dirigeant exerce dans les associations suivantes, telle que cette expression est définie au code d'éthique et de déontologie :

**Nature du lien ou de l'intérêt**

| Association | Fonction | Membre | Objet |
|---|---|---|---|
| | | | |

Signature Fonction Date